

# **Prognóza ekonomického vývoje společnosti Thermoplastik s.r.o. na bázi znalosti dosavadní spolupráce s vybranými společnostmi**

Dominika Figurová

---

Bakalářská práce  
2014

 Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta managementu a ekonomiky

---

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta managementu a ekonomiky  
Ústav průmyslového inženýrství a informačních systémů  
akademický rok: 2013/2014

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Dominika Figurová**  
Osobní číslo: **M11126**  
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**  
Studijní obor: **Management a ekonomika**  
Forma studia: **prezenční**

Téma práce: **Prognóza ekonomického vývoje společnosti  
Thermoplastik s.r.o. na bázi znalosti dosavadní  
spolupráce s vybranými společnostmi**

Zásady pro vypracování:

### Úvod

#### I. Teoretická část

- Zpracujte literární rešerši z dané oblasti a formulujte teoretické východiska pro řešení praktické části práce.

#### II. Praktická část

- Analyzujte a popište současný ekonomický stav podniku vzhledem ke spolupráci s vybranými společnostmi.
- Zhodnoťte situaci v podniku na základě analýzy z předchozí části.
- Navrhněte metody zpracování prognózy ekonomického vývoje.
- Vypracujte prognózu budoucího možného vývoje firmy z hlediska pozorované problematiky na bázi vybraných ukazatelů ekonomického vývoje.

### Závěr

Rozsah bakalářské práce: cca 40 stran

Rozsah příloh:

Forma zpracování bakalářské práce: tištěná/elektronická

Seznam odborné literatury:

HOLMAN, Robert. *Ekonomie*. Praha: C. H. Beck, 2005, xxii, 709 s. ISBN 80-717-9891-6.

KAWASAKI, Guy. *Realita podnikání: neuctivý rádce jak vyhrát a lépe vést a jak být lepší než konkurence*. Praha: Pragma, c2011, 482 s. ISBN 978-80-7349-275-5.

MARTIN, Karen a Mike OSTERLING. *Metrics-based process mapping: identifying and eliminating waste in office and service processes*. Boca Raton, FL: CRC Press, c2013, xi, 104 p. ISBN 9781439886687.

SOUČEK, Zdeněk. *Firma 21. století: (předstihněme nejlepší!!!)*. Praha: Professional Publishing, 2005, 258 s. ISBN 80-864-1988-6.

VARADZIN, František. *Ekonomický rozvoj a růst*. Praha: Professional Publishing, c2004, 329 s. ISBN 80-864-1961-4.

Vedoucí bakalářské práce: prof. Ing. Felicita Chromjaková, Ph.D.  
Ústav průmyslového inženýrství a informačních systémů

Datum zadání bakalářské práce: 22. února 2014

Termín odevzdání bakalářské práce: 16. května 2014

Ve Zlíně dne 22. února 2014

prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková  
děkanka



prof. Ing. Felicita Chromjaková, Ph.D.  
ředitel ústavu

## PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že:

- odevzdáním bakalářské/diplomové práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby<sup>1</sup>;
- bakalářská/diplomová práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému,
- na mou bakalářskou/diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3<sup>2</sup>;
- podle § 60<sup>3</sup> odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;

<sup>1</sup> zákon č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, § 47b Zveřejňování závěrečných prací:

(1) Vysoká škola nevydělečně zveřejňuje disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce, u kterých proběhla obhajoba, včetně posudků oponentů a výsledku obhajoby prostřednictvím databáze kvalifikačních prací, kterou spravuje. Způsob zveřejnění stanoví vnitřní předpis vysoké školy.

(2) Disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce odevzdané uchazečem k obhajobě musí být též nejméně pět pracovních dnů před konáním obhajoby zveřejněny k nahlázení veřejnosti v místě určeném vnitřním předpisem vysoké školy nebo není-li tak určeno, v místě pracoviště vysoké školy, kde se má konat obhajoba práce. Každý si může ze zveřejněné práce pořizovat na své náklady výpisy, opisy nebo rozmnoženiny.

(3) Platí, že odevzdáním práce autor souhlasí se zveřejněním své práce podle tohoto zákona, bez ohledu na výsledek obhajoby.

<sup>2</sup> zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 35 odst. 3:

(3) Do práva autorského také nezasahuje škola nebo školské či vzdělávací zařízení, užije-li nikoli za účelem přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu k výuce nebo k vlastní potřebě dílo vytvořené žákem nebo studentem ke splnění školních nebo studijních povinností vyplývajících z jeho právního vztahu ke škole nebo školskému či vzdělávacímu zařízení (školní dílo).

<sup>3</sup> zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

(1) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení mají za obvyklých podmínek právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla (§ 35 odst. 3). Odpirá-li autor takového díla udělit svolení bez vážného důvodu, mohou se tyto osoby domáhat nahrazení chybějícího projevu jeho vůle u soudu. Ustanovení § 35 odst. 3 zůstává nedotčeno.

- podle § 60<sup>4</sup> odst. 2 a 3 mohou užít své dílo – bakalářskou/diplomovou práci - nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- pokud bylo k vypracování bakalářské/diplomové práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské/diplomové práce využít ke komerčním účelům.

Prohlašuji, že:

- jsem bakalářskou/diplomovou práci zpracoval/a samostatně a použité informační zdroje jsem citoval/a;
- odevzdaná verze bakalářské/diplomové práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně 14. 5. 2014

Figueras

<sup>4</sup> zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

- (2) Není-li sjednáno jinak, může autor školního díla své dílo užít či poskytnout jinému licenci, není-li to v rozporu s oprávněnými zájmy školy nebo školského či vzdělávacího zařízení.
- (3) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení jsou oprávněny požadovat, aby jim autor školního díla z výdělku jím dosaženého v souvislosti s užitím díla či poskytnutím licence podle odstavce 2 přiměřeně přispěl na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložily, a to podle okolností až do jejich skutečné výše; přitom se přihlédne k výši výdělku dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.

## **ABSTRAKT**

Cieľom bakalárskej práce je zhodnotenie ekonomickej situácie v spoločnosti Thermoplastik s.r.o., na základe spolupráce s vybranými spoločnosťami a následné prognózovanie jej možného budúceho vývoja. Práca je rozdelená na teoretickú a praktickú časť. Podstatou teoretickej časti je literárna rešerš na danú spracovávanú tému, podložená všeobecným zhodnotením ekonomickej situácie na Slovensku a v Čechách. Na základe týchto poznatkov je v praktickej časti prevedená analýza ekonomického stavu vybraného podniku a jeho spolupráce s rôznymi spoločnosťami v rokoch 2004 - 2013. Záver praktickej časti práce je tvorený prognózou, potenciálneho vývoja spoločnosti v budúcnosti.

**Kľúčové slová:** ekonomická situácia, finančná analýza, horizontálna analýza, vertikálna analýza, analýza spolupráce, prognóza, metóda analógie, časové rady

## **ABSTRACT**

The aim of this bachelor thesis is to evaluate economic situation of the company Thermoplastik Ltd., on the basis of cooperation with selected companies and consecutive forecasting of its future development. Thesis is divided into two parts – theoretical and practical. The main of the first part is literature search on the select topic, based on general assessment of economic situation in Slovak and Czech Republic. Based on this information, the analysis of economic situation of the company Thermoplastik and its cooperation with selected companies is implemented in practical part of the thesis. The conclusion of the practical part of the thesis, consist of prognosis of potential development of the company in the future.

**Keywords:** economic situation, financial analysis, horizontal analysis, vertical analysis, analysis of cooperation, prognosis, method of analogy, time series

Na tomto mieste by som rada poďakovala vedúcej mojej bakalárskej práce prof. Ing. Felicite Chromjakovej, Ph.D., za cenné rady a pripomienky, ktoré mi pri spracovávaní práce poskytla. Zároveň by som sa tiež chcela poďakovať spoločnosti Thermoplastik s.r.o., ktorá mi poskytla všetky potrebné dokumenty, ktoré som pri písaní práce potrebovala.

# OBSAH

<b>ÚVOD</b> .....	<b>9</b>
<b>I TEORETICKÁ ČASŤ</b> .....	<b>10</b>
<b>1 LITERÁRNA REŠERŠ</b> .....	<b>11</b>
1.1    PODNIKANIE A PODNIK .....	11
1.2    PRIEMYSELNÝ PODNIK .....	15
1.3    PRIEMYSEL V SLOVENSKEJ A ČESKEJ REPUBLIKE .....	16
1.4    VSTUP ZAHRANIČNÝCH SPOLOČNOSTÍ NA SLOVENSKÝ A ČESKÝ TRH .....	20
<b>2 ZHODNOTENIE EKONOMICKEJ SITUÁCIE V SPOLOČNOSTI</b> .....	<b>23</b>
<b>3 PROGNOZA</b> .....	<b>27</b>
3.1    PROGNOSTICKÉ METÓDY A POSTUPY .....	28
3.1.1    Brainstorming.....	29
3.1.2    Panel expertov .....	29
3.1.3    Metóda Deplhi.....	29
3.1.4    Metóda analógie .....	30
3.1.5    Metóda časových rád.....	30
<b>II PRAKTICKÁ ČASŤ</b> .....	<b>31</b>
<b>4 SPOLOČNOSŤ THERMOPLASTIK S.R.O.</b> .....	<b>32</b>
4.1    HISTÓRIA SPOLOČNOSTI .....	32
4.2    ANALÝZA SÚČASNÉHO EKONOMICKÉHO STAVU SPOLOČNOSTI .....	33
4.3    ANALÝZA POMEROVÝCH UKAZOVATEĽOV .....	43
4.4    ANALÝZA SPOLUPRÁCE .....	46
4.4.1    Rok 2004 .....	46
4.4.2    Rok 2005 .....	49
4.4.3    Rok 2006 .....	50
4.4.4    Rok 2007 .....	51
4.4.5    Rok 2008 .....	53
4.4.6    Rok 2009 .....	54
4.4.7    Rok 2010 .....	56
4.4.8    Rok 2011 .....	57
4.4.9    Rok 2012 .....	58
4.4.10    Rok 2013 .....	59
<b>5 PROGNOZA</b> .....	<b>61</b>
5.1    APLIKÁCIA PROGNOZICKÝCH METÓD A POSTUPOV .....	61
5.1.1    Metóda časových rád.....	61
5.1.2    Metóda analógie .....	64
<b>ZÁVER</b> .....	<b>67</b>
<b>ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY</b> .....	<b>69</b>
<b>ZOZNAM POUŽITÝCH SYMBOLOV A SKRATIEK</b> .....	<b>73</b>
<b>ZOZNAM OBRÁZKOV</b> .....	<b>74</b>
<b>ZOZNAM TABULIEK</b> .....	<b>75</b>
<b>ZOZNAM PRÍLOH</b> .....	<b>77</b>



## ÚVOD

V posledných rokoch prechádza podnikateľské prostredie a najmä podnikanie v oblasti priemyslu, značnými zmenami. Uspieť v prostredí konkurencie, mať stálych zákazníkov, promptne reagovať na zmeny na trhu, či dosahovať zisk, je čím ďalej, tým ťažšie. Na to, aby podnik mohol dosahovať všetky tieto ciele, je dôležité poznať finančné zdravie podniku, ale tiež mať prehľad o tom, v akom ekonomickom prostredí sa podnik nachádza a akým smerom sa toto prostredie vyvíja.

Tieto potrebné informácie môžeme získať uskutočnením finančnej analýzy podniku a analýzou vývoja ekonomiky štátu. Podľa tejto stručnej koncepcie som sa rozhodla rozdeliť aj moju bakalársku prácu.

Cieľom tejto bakalárskej práce je analyzovanie súčasného ekonomického stavu spoločnosti, z pohľadu majetkovej alebo finančnej zabezpečenia. Následne, zhodnotenie niekoľkoročnej spolupráce s jednotlivými obchodnými zákazníkmi a vyjadrenie ich prínosu pre spoločnosť Thermoplastik. V dôsledku zhodnotenia týchto vnútropodnikových informácií a ich následnou komparáciou s hodnotami makroekonomických ukazovateľov, stanovím prognózu potenciálneho ekonomického vývoja spoločnosti do budúcnosti.

Teoretickú časť som spracovala na základe teoretických podkladov odbornej literatúry a aktuálnych ekonomických informácií. Zamerala som sa najmä na informácie o podniku ako takom a informáciách o priemyselných podnikoch. Pre lepší prehľad o aktuálnej ekonomickej situácii na Slovensku a v Českej republike, som jednu kapitolu venovala priemyslu v týchto dvoch krajinách a tiež tunajšiemu pôsobeniu zahraničných spoločností.

V praktickej časti som na základe metód finančnej analýzy, ktoré sú, aj napriek mnohým kritikám, jedným z najčastejšie využívaných prostriedkov pre vyjadrenie hospodárnosti podniku, zhodnotila niekoľkoročné fungovanie spoločnosti. Pri spracovávaní finančnej analýzy som využívala interné zdroje a účtovnícke výkazy. Na základe vnútropodnikových informácií o spolupráci spoločnosti Thermoplastik s vybranými spoločnosťami, som uviedla prehľad zmien výrobného portfólia spoločnosti za posledných deväť rokov. Poslednú kapitolu praktickej časti tvorí samotná prognóza. Pri jej stanovení, som ako východiskové použila kvantitatívne, ale tiež kvalitatívne údaje. Prvé zo spomínaných som získala na základe výpočtov prostredníctvom štatistického programu Gretl a druhé z rôznych odborných ekonomických zdrojov.

## **I. TEORETICKÁ ČASŤ**

## 1 LITERÁRNA REŠERŠ

Ako už bolo povedané v úvode, daná bakalárska práca sa bude zaoberať minulosťou a aktuálnou situáciou v oblasti prognózovania ekonomického vývoja s orientáciou na praktické využitie doterajších znalostí v oblasti spolupráce s vybranými spoločnosťami dopadom uvedenej situácie na ekonomické výsledky v konkrétnom podniku, ale najdôležitejšou časťou je samotné zhodnotenie tejto situácie a následné prognózovanie možného budúceho vývoja. K tomuto všetkému je nutné si najskôr vymedziť niekoľko podstatných pojmov a ozrejmiť aktuálne dianie. Preto sme sa rozhodli rozdeliť spracovanie tejto teoretickej časti do troch ucelených častí.

Prvá kapitola sa bude zaoberať charakteristikou vybraného podniku, popisom vybraných procesov, majúcich súvislosť s oblasťou prognózovania ekonomického vývoja, následne špecifikáciou výrobných podnikov a ich činností, záverečnú časť tejto kapitoly bude tvoriť zhodnotenie aktuálnej situácie na trhu, na ktorom vybraný podnik pôsobí.

V druhej kapitole bude rozobraná problematika zhodnotenia ekonomickej situácie v podniku prostredníctvom metód finančnej analýzy.

Úlohou tretej kapitoly je pojednávať o samotnom kvalifikovanom odhadovaní budúcnosti pomocou prognostických metód. Zahrnieme sem výpis metód a postupov, na ktoré budú následne v praktickej časti aplikované konkrétne čísla a údaje.

### 1.1 Podnikanie a podnik

V prípade, že sa chceme seriózne zaoberať problematikou podniku, činnosťami súvisiacimi s jeho riadením, obchodmi, ktoré zabezpečujú jeho bezproblémový chod je nutné si špecifikovať isté základné pojmy súvisiace s podnikaním a samotnou podstatou podnikania.

V každodennom živote, pri akejkoľvek činnosti sa neustále stretávame s pojmom *proces*. V prípade, že sa bavíme o pracovnom prostredí, slovo proces znamená spôsob akým sú uspokojované všetky potreby a žiadosti. Práve v tomto prostredí, je najčastejšie pojem proces asociovaný s pojmi vylepšenie alebo inovácia. Samotné podnikanie je súborom niekoľkých sústavne prevádzaných procesov. Proces je teda rad činností a operácií vedúcich k určitému cieľu. Môžeme tiež povedať, že proces je súbor činností vykonávaných za účelom vytvorenia dizajnu, produkcie alebo dodávky tovaru, či služby

zákazníkom. Samotný proces je zložený z troch základných častí – vstupy, činnosti a výstupy. (Martin a Osterling, 2013, s. 1 – 2)

„Ten, kto samostatne vykonáva na vlastný účet a zodpovednosť zárobkovú činnosť živnostenským alebo obdobným spôsobom so zámerom konať tak sústavne za účelom dosiahnutia zisku, je považovaný s dôrazom k tejto činnosti za podnikateľa.“ Za podnikateľa tiež považujeme každú osobu, ktorá v súvislosti s vlastnou výrobnou alebo obchodnou činnosťou, poprípade tiež pri výkone vlastného povolania, uzatvára zmluvy. Tiež uvažujeme so skutočnosťou, že podnikateľom je osoba zapísaná v obchodnom registri a má k podnikaniu živnostenské alebo iné oprávnenie. (Novotný, 2014, s. 50)

*Podnikanie* je v ČR upravené obchodným zákonníkom (Zákon č. 513/1991 Sb.), ten definuje podnikanie ako „sústavnú činnosť vykonávanú samostatne podnikateľom, vlastným menom a na vlastnú zodpovednosť za účelom dosiahnutia zisku“. (Synek, 1999, s. 9)

Veber (2012), však túto právnicku poňatú definíciu rozšíril, resp. doplnil o chápanie pojmu podnikanie z viacerých aspektov, ktoré pôsobia súčasne a vzájomne. Prvým z nich je ekonomické poňatie, ktoré chápe podnikanie ako súbor viacerých rôznych ekonomických vstupov a činností užívaných za cieľom zvýšenia svojej pôvodnej hodnoty, čo ústí k vytváraniu pridanej hodnoty. Ďalej psychologické poňatie, ktorého hlavným zámerom je potreba sebarealizácie, kde podnikanie je činnosťou motivovanou potrebou niečo dosiahnuť, niečo splniť. Nasleduje sociologické poňatie, ktoré hovorí o tom, že podnikanie by malo smerovať k vytváraniu blahobytu všetkých interne i externe zainteresovaných strán. (Šindelář, 2010, s. 2 )

Podnikanie je podľa Synka charakterizované niekoľkými dôležitými rysmi.

- V prvom rade pojednáva o tom, že základným motívom podnikania je snaha o to, aby daná činnosť priniesla zisk, ktorý je všeobecne chápaný ako prebytok výnosov nad nákladmi.
- Spomínaný zisk je možné dosiahnuť uspokojovaním zákazníckych potrieb, ktoré by mali byť vždy v centre pozornosti podnikateľa spolu so zákazníkovými záujmami, požiadavkami, potrebami a preferenciami.
- Vlastníctvo výrobkov a služieb podnikateľovi slúži k uspokojeniu potrieb zákazníkov. Tento úkon je uskutočňovaný prostredníctvom trhu, čoho dôsledkom

je fakt, že musí následne čeliť istému riziku. Práve tu sa prejavuje úsilie podnikateľa, ktorého cieľom je znížiť toto riziko na minimálnu prijateľnú úroveň.

- Skutočnosťou, ktorá je charakteristická pre všetky druhy podnikania, je počiatkový vklad kapitálu, či už vlastného alebo požičaného, do vlastného podnikania. (Synek, 1999, s. 3)

*Podnik* sa vo väčšine prípadov charakterizuje ako plánovaná organizovaná jednotka, v ktorej sa produkujú a predávajú vecné statky a služby. V obchodnom zákonníku je podnik definovaný ako súbor hmotných, ale i osobných a nehmotných zložiek podnikania. K podniku tiež prináležia veci a práva, ktoré sú vo vlastníctve podnikateľa a slúžia k vykonávaniu jeho podnikateľskej činnosti. Podnik je vec hromadná a na jeho právne pomery sa používajú ustanovenia o veciach v právnom poňatí. (Novotný, 2014, s. 5)

Rovnako ako podnikanie, aj samotný pojem podnik je definovaný viacerými spôsobmi v závislosti od konkrétneho interpreta. „Podnik je obsiahlejšie vymedzený ako usporiadaný súbor prostriedkov, zdrojov, práv a iných majetkových hodnôt (či už vlastných alebo prenajatých), ktoré slúžia podnikateľovi k prevádzkovaniu podnikateľských aktivít“ - takto zadefinoval podnik samotný Veber. (Veber, 2012, s. 15)

Pre účely tejto práce budeme pojem podnik chápať definíciou z obchodného zákonníka. Musíme si však tiež uvedomiť, že k tomu aby podnik správne fungoval, je nutné si túto strohú charakteristiku rozviesť. Pod pojmom hmotné zložky je dôležité si vybaviť základné stavebné prvky, bez ktorých by bežná prevádzka ani samotné zahájenie podnikania nebolo možné – ide o fyzický, resp. hmotný kapitál a majetkové práva ktoré sú majetkovou súčasťou každého podniku. Nemenej dôležité sú aj nasledujúce dva druhy zložiek a teda osobné a nehmotné, pod ktorými si môžeme vybaviť napríklad dobré meno spoločnosti, postavenie na trhu, ale takisto vzdelanie a kvalifikácia zamestnancov. V prípade, že všetky tieto zložky spolu správne kooperujú, navzájom sa dopĺňajú, jednoducho nefungujú jedna bez druhej, spoločnosť má výrazný predpoklad k tomu, aby sa z nej stal dynamický a prosperujúci podnik. Takýto podnik detailnejšie približuje definícia: „Dynamicky sa rozvíjajúcim podnikom je taká hospodárska jednotka, ktorá zvyšuje počas relatívne krátkej doby mnohonásobne úžitok pre svojich interesantov. Jadrom je úžitok pre interesantov, t.j. pre tie skupiny osôb a organizácií, ktoré majú vzťah k podniku. Spravidla generuje dynamický podnik výhody nie len pre jednu skupinu interesantov (napríklad akcionárov), ale vyvážené pre všetkých“. (Synek, 1999, s. 4)

Táto definícia z časti pojednáva o podniku ako o prostriedku, ktorý by mal slúžiť k zhodnoteniu kapitálu, ale zároveň by mal rešpektovať svoju spoločenskú zodpovednosť vzhľadom ku všetkým svojim záujmovým skupinám. Môže ísť o dva zdanlivo protikladné ciele. Prvá zo spomínaných skutočností, podľa ktorej sa podnik snaží prevažne o ekonomickú prosperitu, resp. o zhodnotenie kapitálu je skôr krátkodobým riešením, ktoré síce môže vyústiť do požadovaného cieľa, avšak ako sme spomínali iba krátkodobo. Zároveň môže negatívne vplývať na vnímanie podniku, či už z pohľadu zamestnancov, ktorých pracovné vzťahy sa začnú naštrbovať alebo tiež z pohľadu zákazníkov. Tí začnú podnik vnímať nie ako spoločnosť, ktorá sa snaží uspokojiť ich potreby, ale skôr ako „stroj na peniaze“. Preto je druhá skutočnosť pre fungovanie podniku rozhodne efektívnejšia, vzhľadom k tomu, že funguje dlhodobo. A najmä ide o veľmi spoľahlivý spôsob ako dosiahnuť zisk. Keďže spokojný zákazník nemá dôvod k prerušeniu spolupráce, spoločnosť tak získa spoľahlivého partnera, s ktorým môže rátať aj do budúcnosti. K tomu aby bol zákazník aj do budúcnosti spokojný s poskytovanými službami alebo produkoványm tovarom, je nutné aby si podnikateľ uvedomil dôležitosť zvyšovania hodnoty, ktorú daný produkt zákazníkovi poskytuje. V prípade, že chceme zvýšiť mieru spokojnosti zákazníka mali by sme sa snažiť zachovať nezmenenú hladinu celkových nákladov, poprípade celkové náklady nezvyšovať skokovo, ale postupne. Ešte priaznivejšie vnímanie hodnoty produktu zákazníkom dosiahneme v prípade, že sa nám celkové náklady v konečnom dôsledku podarí znížiť. Znižovanie nákladov je často spájané so znižovaním kvality, resp. znižovaním technických požiadaviek na výrobok. Je však dôležité si uvedomiť, že jednou z možností ako docieľiť pokles nákladov a teda dosiahnuť spokojnosť zákazníka je efektívnejšie riadenie výroby, teda lepšou organizáciou spoločnosti. Ekonomická prosperita podniku tak nebude krátkodobou, ale práve naopak dlhodobou záležitosťou. (Holman, 1999, s. 61; Souček, 2005, s. 122; Synek, 1999, s. 4)

Takýto podnik, ktorý sa dopracuje do fázy, kedy je schopný uspokojovať potreby svojich zákazníkov a zároveň dosahovať zisk, čiže splňať oba svoje základné ciele označujeme za výkonný. Niektorí teoretici však tento pojem označujú ako zastaraný, preto budeme používať pojem efektívny. (Souček, 2005, s. 108)

## 1.2 Priemyselný podnik

Keďže v praktickej časti tejto bakalárskej práce budeme naše teoretické východiská aplikovať na výrobný, resp. priemyselný podnik, zdefinujeme si niekoľko pojmov, ktoré nás do danej problematiky uvedú.

V prípade, že hovoríme o výrobných spoločnostiach, hovoríme najmä o podnikoch priemyselných, poľnohospodárskych, lesníckych a stavebných. Výrobné podniky môžeme rozdeliť podľa viacerých kritérií.

Podľa stupňa spracovania vyrábaných statkov:

- Podniky prvovýroby (poľnohospodárske, ťažobné, lesnícke), ktoré väčšinou získavajú suroviny priamo z prírody.
- Podniky druhovýroby (podniky spracovateľské), ktoré spracovávajú suroviny získané prvovýrobou na ďalšie statky. (Synek, 1999, s. 287)

Podľa výrobného množstva delíme podniky s výrobou:

- *Kusovú*, ktorú charakterizuje malé množstvo rovnakých výrobkov (napr. turbíny)
- *Sériovú*, v ktorej sa výroba rovnakého druhu výrobku opakuje v tzv. sériách (napr. automobily).
- *Hromadnú*, ktorá produkuje veľké množstvo malého počtu druhov výrobkov (napr. ceruzky). (Synek, 1999, s. 287)

Drucker vo svojej publikácii uvádza o niečo podrobnejšie delenie výrobných činností:

- *Zákazková výroba* – výroba je riadená zákazníkom, jeho špecifickými požiadavkami, väčšinou ide o kusovú výrobu (napr. nábytok na mieru).
- *Pevná hromadná výroba* – ide o výrobu, ktorá je charakteristická vysokou štandardizáciou a plynulým odberom výrobkov zo strany zákazníka (napr. mobil).
- *Pružná hromadná výroba* – spočíva vo výrobe jedného druhu výrobku, ktorý sa však upravuje podľa individuálnych požiadaviek zákazníka (napr. automobily, líšiacie sa výbavou).
- *Prúdová výroba* – výroba charakteristická vysokou automatizáciou a neprerušovanou prevádzkou, ktorej výstupom je jeden druh výrobku (napr. mlieko). (Drucker, 1986, s. 152)

Podľa veľkosti delíme podniky na:

- Malovýrobné – kladú dôraz na remeselnú, domácu výrobu, ktorej výstupy sú vysoko špecializované.
- Veľkovýrobné – charakteristické hromadnou, továrenskou výrobou.  
(Synek, 1999, s. 287)

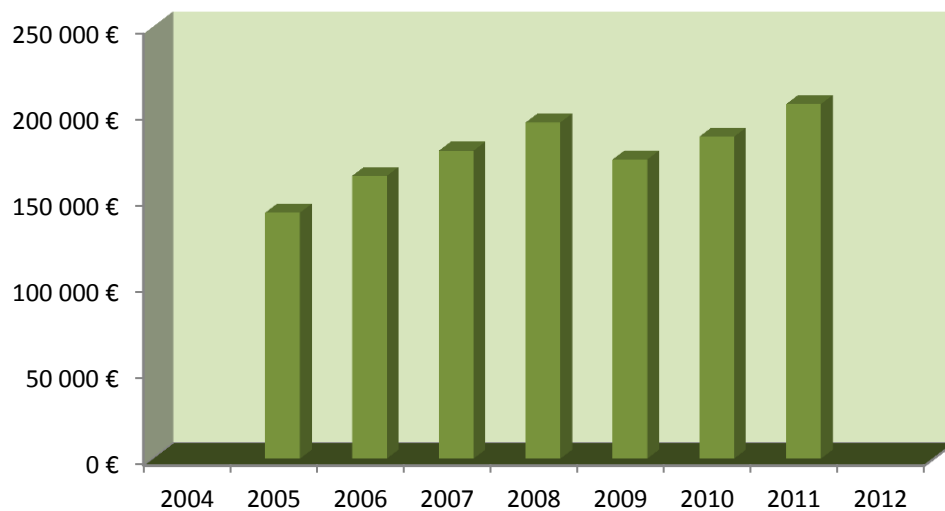
### 1.3 Priemysel v Slovenskej a Českej republike

Priemysel je nosným prvkom tvorby hrubého domáceho produktu v rámci národného hospodárstva v Českej republike. Je dôležité spomenúť tiež Slovenskú republiku, vzhľadom k tomu, že v praktickej časti budeme nadobudnuté poznatky aplikovať práve na spoločnosť sídliacu na území Slovenskej republiky. Rovnako ako v Česku, tak aj na Slovensku, je priemysel vedúcim odvetvím národného hospodárstva. Tento fakt nám demonštrujú tiež údaje z Eurostatu, ktoré nám ukazujú, že podiel priemyslu na tvorbe HDP je na Slovensku 31,5% a v Čechách 29,9%. Obe krajiny sa nachádzajú na vrchole rebríčka všetkých krajín Európskej únie. Pre porovnanie si môžeme uviesť údaje za niektoré susedné štáty, napr. Maďarsko 25,0%, Nemecko 23,3%, Poľsko 22,0%, Rakúsko 21,0%. (Poštová banka, ©2014)

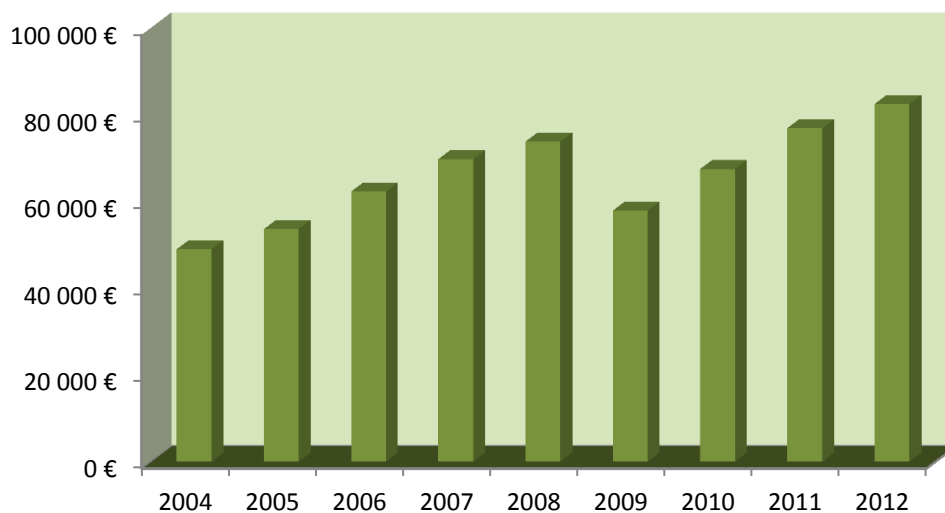
Ako sme už spomínali praktická časť našej práce bude zameraná na slovenskú priemyselnú spoločnosť, preto sme sa rozhodli uviesť si pre lepšiu predstavu, údaje o vývoji tržieb priemyselných podnikov na Slovensku za roky 2004 – 2012. (Štatistický úrad Slovenskej republiky, ©2014)

Pre porovnanie a zároveň podrobnejšie zhodnotenie ekonomickej situácie si však uvedieme aj graf vývoja tržieb vlastných výkonov, výrobkov a služieb priemyselnej oblasti v Českej republike. Dosadené údaje sú však iba za roky 2005 – 2011, vzhľadom k tomu, že v čase písania tejto práce rozšírenejšie údaje k dispozícii neboli. V našom prípade nás v prvom rade bude zaujímať najmä priebeh oboch grafov. Konkrétne zistené hodnoty nie sú pre nás smerodajné tiež preto, že systém vykazovania oboch štátov sa mierne odchyľuje a súhrn položiek zahrnutých v oboch graficky znázornených ukazovateľoch je čiastočne odlišný. Pre naše účely a teda porovnanie priebehu rastu, prípadne poklesu tržieb v priemyselnej oblasti sú však tieto údaje vyhovujúce. Pri pohľade na grafy si môžeme všimnúť takmer identický trend vývoja tržieb v rokoch, pri ktorých máme k dispozícii údaje za oba štáty.





Obrázok 1 Tržby za vlastné výkony, výroby a služby ČR – hodnoty v miliónoch (vlastné spracovanie podľa údajov z Českého statistického úřadu, ©2013)



Obrázok 2 Tržby za vlastné výkony a tovar SR – hodnoty v miliónoch (vlastné spracovanie podľa údajov zo Štatistického úradu Slovenskej republiky, ©2013)

Ako môžeme vidieť na predchádzajúcich grafoch, je skutočne potvrdená rastúca tendencia, ako slovenského, tak aj českého priemyslu za posledné roky. Prostredníctvom jedného z dôležitých ekonomických ukazovateľov, tržby za vlastné výkony a tovar, si môžeme všimnúť priebeh vývoja tržieb na Slovensku. Graf nám zachytáva rozmedzie rokov 2004 – 2012. Môžeme si všimnúť, že spomínaný ukazovateľ zaznamenáva od roku

2004každoročný niekoľkopercentný nárast. Výrobné spoločnosti v tomto období investovali nemalé peniaze do strojov a zariadení. Práve toto je podľa profesora Fraita jedným z kľúčových momentov prispievajúcich k dlhodobému ekonomickému rastu. (Varadzin, 2004, str. 290)

Zaznamenaná hodnota za rok 2003 je 45 375, 69 miliónov €, tento ukazovateľ mal progresívnu tendenciu až do roku 2008, kedy dosiahol výšku 73 838, 51 miliónov €. Najvýraznejšie pozitívne zmeny nastali v rokoch 2006 a 2007, vďaka čomu sa Slovenská republika zaradila medzi najrýchlejšie sa rozvíjajúce ekonomiky v rámci krajín EÚ a OECD. Následne v roku 2009 si môžeme všimnúť výrazný zlom, spôsobený celosvetovou ekonomickou recesiou, ktorá síce začala už v roku 2008, ale na území Európy sa začala prejavovať až o rok neskôr. Slovensko sa však z ekonomickej recesie postupne začalo spamätávať a v roku 2011 nadobudli ekonomické ukazovatele opäť obdobných hodnôt ako tomu bolo pred kľúčovým rokom 2009. Ako sme už spomenuli vývoj spomínaného ukazovateľa za Českú republiku má takmer identický priebeh. Môžeme si všimnúť rastúcu tendenciu od roku 2005 až do zlomového roku 2008. V roku 2009 zanechala veľké stopy na priemyselnej výrobe ekonomická recesia, čo znamenalo niekoľkopercentný pokles tržieb. Ako sme už spomínali pri Slovenskej republike, od roku 2010 rovnako aj tržby v priemyselnej oblasti v ČR začali naberať pozitívny trend.

Vzhľadom k odlišným zisteným hodnotám v oboch republikách v jednotlivých rokoch si pre lepšiu predstavu a porovnanie uvedieme tabuľku s medziročnými percentuálnymi zmenami.

*Tabuľka 1 Medziročné percentuálne zmeny tržieb v priemysle SR a ČR (vlastné spracovanie podľa údajov z ČSÚ a ŠÚSR, ©2013)*

	Slovenská republika	Česká republika
2005/2006	16,132%	14,934%
2006/2007	12,009%	8,924%
2007/2008	5,812%	9,158%
2008/2009	-21,572%	-11,034%
2009/2010	16,555%	7,652%
2010/2011	14,007%	10,132%

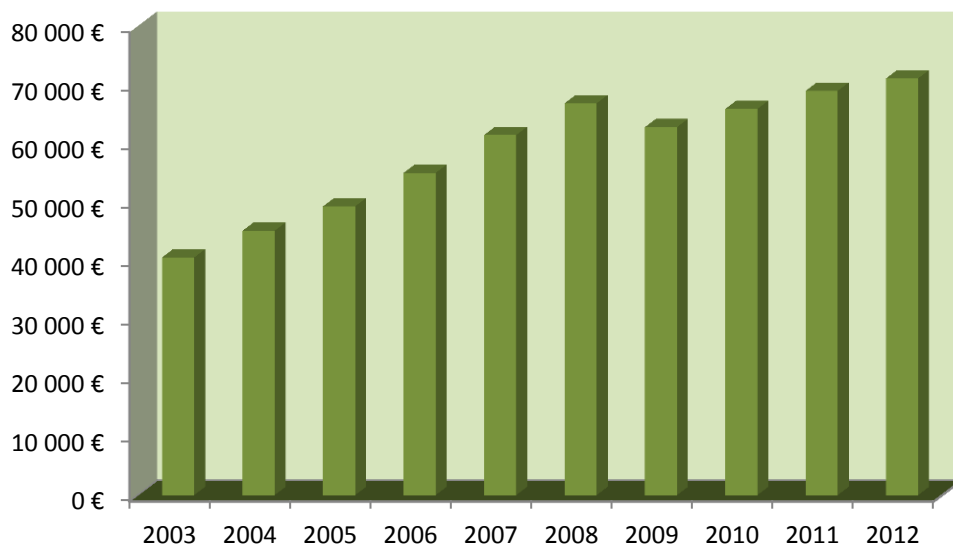
Je dôležité tiež v spojitosti s rokom 2009 a vývojom slovenskej ekonomiky spomenúť, fakt že 1.1.2009 bola v SR zavedená nová meno euro. Mnohí odborníci polemizujú o tom, či táto skutočnosť ešte viac nepodporila dopad globálnej ekonomickej krízy. Ich názory sa

v tom to prípade často rozchádzajú. Jedny tvrdia, že Slovensko sa týmto stalo súčasťou stabilnejšieho a dôveryhodnejšieho systému, ktorý je odolnejší voči rôznym nepriaznivým vplyvom. (Slovenská štatistická a demografická spoločnosť a Ján Luha, 2009, s. 6 - 7)

Druhí sú v tomto smere skeptickejší, skôr zastávajú názor, že prijatie eura ako novej meny, malo na slovenskú ekonomiku viac či menej negatívny dopad. Je však dôležité si uvedomiť postavenie a situáciu Slovenska. Slovensko je jednou za najotvorenejších krajín EÚ, to znamená že zahraničný obchod zohráva v tomto prípade dôležitú úlohu. Výrazný podiel na obchodoch so zahraničným majú najmä obchody v rámci EÚ. To znamená, že pri všetkých týchto obchodoch sa podnikateľ musel zaoberať transakčnými operáciami, ktoré so sebou prinášali rôzne finančné doplatky. Práve vďaka zavedeniu eura však sa tieto poplatky razantne znížili, poprípade aj úplne vytratili, čím prakticky dochádza k znižovaniu nákladov. Ďalšou výhodou, ktorá sa dotkla všetkých, nie len podnikateľských alebo štátnych subjektov je odstránenie kurzového rizika voči euru. Tento fakt si môžeme demonštrovať na príklade prepadu kurzu CZK voči EUR ku koncu roku 2013. Išlo síce o nástroj ČNB na uvoľnenie menovej politiky, česká koruna však oslabila v priebehu pár sekúnd voči euru o viac než korunu keď sa jej kurz vyšplhal z úrovne 25,800 EUR/CZK až na 26,990 EUR/CZK. (Špacírová, ©2013)

Ďalším badateľným prínosom, ktorý so sebou zavedenie eura prinieslo sú rozhodne napr. zvýšenie cenovej transparentnosti a konkurencie, zníženie administratívnych nákladov. Slovensko síce prijatím spoločnej meny stratilo nezávislosť menovej politiky, existuje ale niekoľko ďalších prínosov, ktoré so sebou euro prinieslo, na ktoré však v tejto práci nemáme priestor. Preto je namieste sa zamyslieť nad tým, či sú rôzne domnienky o negatívnych dopadoch prijatia eura na slovenskú ekonomiku pravdivé, alebo ide iba o výhovorky zo strany práve tých, ktorí by mali pomáhať slovenskej ekonomike napredovať. (Vplyv zavedenia eura na slovenské hospodárstvo, ©2006)

Aby sme si demonštrovali ekonomické tendencie vyplývajúce z predchádzajúceho grafu, uvedieme si hodnoty ďalšieho významného ekonomického ukazovateľa, hrubý domáci produkt.



Obrázok 3 HDP SR – hodnoty v miliónoch (Štatistický úrad Slovenskej republiky, ©2013)

Keďže tvorbu HDP ovplyvňujú viaceré faktory, môžeme si všimnúť, že medziročné rozdiely nie sú také výrazné ako pri tržbách za vlastné výkony a tovar. Avšak aj v tomto prípade je očividná rovnaká tendencia, ktorá kopíruje priebeh spomínaného predchádzajúceho ukazovateľa, kedy by sme celý priebeh za uvedené roky mohli graficky rozdeliť do dvoch samostatných trendov. Prvý za roky 2003 – 2008 a následne druhý za roky 2009 - 2012. Rast HDP v rokoch 2005 – 2008 bol dôsledkom zvyšujúceho sa domáceho, ale i zahraničného dopytu. (Národná banka Slovenska, ©2012)

#### 1.4 Vstup zahraničných spoločností na slovenský a český trh

Ako sme už v predchádzajúcich riadkoch načrtli, praktická časť tejto práce sa bude zaoberať priemyselnou výrobnou firmou. Dôležitým aspektom, ktorý tiež budeme rozoberať je spolupráca s rôznymi zahraničnými spoločnosťami, z ktorých najpodstatnejší vplyv majú práve ázijské firmy, konkrétne kórejské. Preto si uvedieme niekoľko skutočností o expanzii týchto firiem do Európy, ale hlavne na Slovensko.

Južná Kórea, alebo tiež ázijský tiger, patrí v dnešnej dobe k najprosperujúcejším ekonomikám sveta. Kórejské gigantické firmy z trhu vytlačujú doteraz oveľa viac známe japonské, či európske značky elektroniky. Konkurencieschopnosť juhokórejských produktov nie je daná iba nízkymi mzdovými nákladmi, ale aj mimoriadnym pracovným nasadením, prístupom ku vzdelaniu a tiež dlhodobou protekcionistickou politikou kórejskej

vlády. Sebavedomie kórejských spoločností rastie, uvedomujú si svoju silnú pozíciu na svetovom trhu. Ich marketingové kampane sú výborne premyslené, neváhajú investovať do vývoja a inovácií a zároveň si udržiujú pomerne prijateľnú cenovú hladinu. Všetky vyššie menované fakty pôsobia mimoriadne priaznivo a lákavo. Investície takýchto podnikov na našom trhu by sme sa preto mali vnímať mimoriadne pozitívne, či už z pohľadu štátu alebo z pohľadu bežného občana, ktorému môžu poskytnúť solídne zamestnanie. Či je tomu skutočne tak je otázne. Niekoľko zaujímavých informácií k tejto téme si ešte povieme na nasledujúcej strane. (Schönwiesner, ©2008)

Priekopníkom týchto firiem na našom trhu sa stala spoločnosť Samsung Electronics Slovakia, ktorá svoju prevádzku v Galante otvorila v roku 2002, kedy zároveň začala s výrobou CDT monitorov. Spoločnosť každoročne rozširovala svoje výrobné portfólio s čím súvisí tiež výstavba nových priestorov a nábory nových zamestnancov. (Samsung, ©2011)

V roku 2007 sa táto juhokórejská spoločnosť rozhodla, že postaví na Slovensku nový závod na výrobu LCD obrazoviek vo Voderadoch. Rozhodla sa tak najmä preto, že v Galante už mala v tom čase najväčší závod v strednej Európe na výrobu televízorov s plochou obrazovkou. (Samsung sa rozhodol pre Slovensko, ©2007)

Veľmi zaujímavou skupinou kórejských spoločností sú samotné automobilky. V roku 2004 KiaMotors Slovakia ako výrobný závod spoločnosti KiaMotors začala s výstavbou výrobnéj haly v obci Teplička nad Váhom, pričom sériová výroba bola spustená v roku 2006. Spoločnosť má kapacitu až 300 000 automobilov ročne a zamestnáva viac ako 3900 zamestnancov. V rovnakom roku ako KiaMotors ohlásilo investície na Slovensku ďalších 10 kórejských spoločností. Väčšina z nich je priamo závislá od Kie. Všetky tieto dodávateľské spoločnosti sa postupne pridávajú do radov starších, či novších spoločností, ktoré už so spoločnosťou Kia spolupracujú, ako napríklad Johnson Controls, Mobis, ZF, Hanil E-Hwa, Hella, Visteon, Donghee, atď. (KiaMotors Slovakia, ©2010)

Spúšťačom výrazných investícií zo strany juhokórejských spoločností na českom trhu bolo práve spustenie prevádzky automobilky Kia v Žiline. V roku 2009 boli dostavané výrobné priestory spoločnosti Hyundai Motor Manufacturing Czech v Nošoviciach. Aktuálne má spoločnosť kapacitu až 300 000 automobilov ročne a zamestnáva viac ako 3500 zamestnancov. (Hyundai Motor, ©2014)

Príliv týchto firiem na slovenský trh je pozitívne vnímaný najmä kvôli tomu, že vytvoria nové pracovné miesta a to najmä pre ľudí s nižším vzdelaním, vzhľadom k tomu, že títo ľudia si nebudú príliš nárokovať na vysoké platy, čo je z istej strany vypočítavosť týchto spoločností. Ako sme sa v posledných rokoch mohli dopočuť, kórejskí zamestnávateľia nepatria práve k tým najprívetivejším. Práca v spomínaných závodoch je často nepríjemná, jednotvárna, mechanická, robotníci nemajú čas ísť na toaletu a pracovné prestávky sú iba minimálne. Tieto situácie sú často sprevádzané tiež nepríjemnými urážkami od nadriadených a v horšom prípade tiež úplne neopodstatnenými finančnými sankciami. Ľudia domov odchádzajú až po tom, čo im to zamestnávateľ povolí a dôkladné prehliadky pri odchode tiež nie sú výnimkou. Jednoducho povedané, práca v týchto závodoch nemá často nič spoločné s dôstojnou ľudskou prácou. Jedným z dôvodov prečo sa dejú tieto veci, môže byť aj nepochopenie spôsobené stretom dvoch neznámych kultúr. Práve ázijská kultúra je tá, ktorá uznáva nadriadených, ako najväčšiu autoritu v spoločnosti. Sú to tí, ktorí vždy všetko vyriešia, prídu z najlepšimi nápadmi a tým pádom i riešeniami problémov. Európska kultúra je v tomto smere oveľa benevolentnejšia. Nie je výnimkou, že veľakrát je práve radový zamestnanec kľúčovou osobou pri riešení rôznorodých problémov v spoločnosti. Takéto niečo sa v ázijských kultúrach, bohužiaľ nestáva, ázijskí manažéri sú presvedčení, že všetky problémy sú spôsobené vo výrobe, teda zmeny by sa mali udiť tam, chyba určite nikdy nie je v nich a v žiadnom prípade nie je prípustné aby sa sám obyčajný robotník podieľal na procese riešenia problémov. To by pre nich, samozrejme, znamenalo urážku na cti. (Kantorík, ©2005)

## 2 ZHODNOTENIE EKONOMICKEJ SITUÁCIE V SPOLOČNOSTI

K tomu aby sme vedeli a najmä mohli správne definovať predikcie budúceho vývoja spoločnosti musíme v prvom rade poznať jej momentálny stav, aktuálnu finančnú situáciu. Práve na to nám slúži finančná analýza. Môžeme ju označiť za akúsi inventúru doterajšej činnosti, na ktorú vplývali ako rôzne vnútorné tak aj vonkajšie činitele. Pre účely našej práce si budeme všímať práve vonkajšie činitele, konkrétne vývoj spoločnosti v čase, podložený spoluprácou s rôznorodými spoločnosťami. Úlohou finančnej analýzy preto bude zistenie, ktoré konkrétne činitele ovplyvnili, či už priaznivý alebo negatívny vývoj spoločnosti. Pod pojmom činitele si v tomto prípade predstavíme jednotlivé kontrakty, ktoré spoločnosť v priebehu pozorovaného obdobia uzavrela. Takýmto smerom zameraná finančná analýza nám pomôže rozpoznať a identifikovať slabé ale tiež silné miesta v podnikateľskej činnosti.

Dôležitým faktom pri spracovávaní finančnej analýzy je skutočnosť, že nejde iba o zhodnotenie momentálnej situácie, ale najmä o vývojové tendencie v čase, ktoré môžeme následne medziročne porovnávať a hodnotiť. Informácie k zrealizovaniu finančnej analýzy bude hľadať hlavne v interných zdrojoch danej spoločnosti. V prvom rade je dôležité sa zamerať na účtovné výkazy, ktorých podrobnejšie spracovanie nám poskytne prvotný náhľad na hospodársky stav podniku, tiež na rôzne vnútro podnikové smernice, hospodárske správy a iné finančné informácie. Samozrejme, veľkú váhu majú tiež nekvantifikovateľné informácie, kam by sme mohli zaradiť najmä správy vedúcich pracovníkov a ich zainteresované komentáre k zisteným údajom a informáciám. (Baran, 2006, s. 10 - 13)

Zhodnotenie finančnej situácie podniku vyjadrujeme prostredníctvom sústavy finančných ukazovateľov. Ich úlohou je jasná ilustrácia všetkých dôležitých stránok ovplyvňujúcich ekonomický stav spoločnosti. Zameriame sa preto na niekoľko vybraných relatívnych ukazovateľov, ktoré môžeme nájsť vo väčšine publikácii označené ako tie, s najväčšou vypovedajúcou hodnotou. Ako prvé sa zameriame na majetkovú, ale i kapitálovú vybavenosť podniku, budeme teda pracovať so súvahou a výkazom ziskov a strát. Zhodnotíme si jednak vývoj v čase, ale zároveň tiež podiel jednotlivých položiek na celku. Jednoducho povedané uskutočníme zjednodušenú horizontálnu a tiež vertikálnu analýzu účtovníckych výkazov. Následne pristúpime k pomerovej analýze ktorá bude obsahovať

niekoľko ukazovateľov, ktoré zhodnotíme z viacerých hľadísk a prostredníctvom výpočtov rôznymi matematickými vzťahmi. (Baran, 2006, s. 20 ; Scholleová, 2012, s. 161)

Zameriame sa na nasledujúce ukazovatele:

- zadlženosti

$$\text{celková zadlženosť} = \frac{\text{cudzíe zdroje}}{\text{aktíva celkom}} \quad 1.$$

$$\text{miera zadlženosti} = \frac{\text{cudzíe zdroje}}{\text{vlastný kapitál}} \quad 2.$$

$$\text{úrokové krytie} = \frac{EBIT}{\text{nákladové úroky}} \quad 3.$$

Hlavnou úlohou ukazovateľov zadlženosti je zistiť aké veľké riziko na seba spoločnosť zadlžením sa zobrala, vzhľadom k tomu, že svoje záväzky je v každom prípade povinná splácať. Napriek tomu, že zadlžením sa spoločnosti podstupujú isté riziká neschopnosti splácania do budúcnosti, určitá výška zadlženia je vo väčšine prípadov žiaduca, keďže cudzí kapitál je lacnejší, ako kapitál vlastný. Tento fakt je daný skutočnosťou, že úroky, ktoré je spoločnosť povinná platiť z používania cudzieho kapitálu, znižujú daňové zaťaženie podniku vďaka tomu, že úrok, ktorý je súčasťou nákladov, znižuje zisk, z ktorého je podnik povinný odvádzať dane. Za najlacnejší a teda pre podnik najvýhodnejší považujeme krátkodobý cudzí kapitál, ktorý predstavujú napríklad bežné bankové úvery. Avšak, ako sme už spomínali, z hľadiska rizikovosti je najbezpečnejším zdrojom financovania pre každú spoločnosť vlastný kapitál. Práve kvôli týmto uvedeným skutočnostiam by sa každá spoločnosť mala usilovať o dosiahnutie optimálnej kapitálovej štruktúry. (Knápková a Pavelková, 2010, s. 83)

- Likvidity

$$\text{bežná likvidita} = \frac{\text{obežné aktíva}}{\text{krátkodobé cudzie zdroje}} \quad 4.$$



$$\text{pohotovostná lik.} = \frac{\text{kr. pohľadávky} + \text{kr. finančný majetok}}{\text{krátkodobé cudzie zdroje}} \quad 5.$$

$$\text{hotovostná likvidita} = \frac{\text{kr. finančný majetok}}{\text{krátkodobé cudzie zdroje}} \quad 6.$$

Ukazovatele likvidity nám poskytujú jasný prehľad o tom, či je spoločnosť schopná hradiť svoje záväzky alebo nie. Ako môžeme vidieť, jednotlivé uvedené ukazovatele sa od seba líšia údajom v čitateli, ktorého podstata pri výpočte likvidity spočíva v odlišnej dobe likvidnosti, resp. premenlivosti na peniaze. Výber jednotlivých ukazovateľov je teda podmienený požadovanou mierou istoty merania. (Knápková a Pavelková, 2010, s. 89)

- rentability

$$\text{rentabilita tržieb ROS} = \frac{\text{zisk}}{\text{tržby}} \quad 7.$$

$$\text{rentabilita vlastného kapitálu ROE} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{vlastný kapitál}} \quad 8.$$

Ukazovatele rentability sú používané ako meradlo výnosnosti, v jednoduchosti povedané podávajú nám prehľad o efektívite nášho hospodárenia. O tom ako sme dokázali zhodnotiť vložený kapitál a teda vytvárať nové zdroje pre budúce podnikanie. Môžeme sa tiež dozvedieť informácie o dosahovaní zisku bez rozdielu použitého kapitálu. (Jadviščák, ©2011)

- aktivity

$$\text{obrat aktív} = \frac{\text{tržby}}{\text{celkové aktíva}} \quad 9.$$

$$\text{obrat dlhodobého majetku} = \frac{\text{tržby}}{\text{dlhodobý majetok}} \quad 10.$$

$$DOP \text{ doba obratu pohľadaviek} = \frac{\text{krátkodobé pohľadavky}}{\text{tržby}} * 360 \quad 11.$$

$$DOZ \text{ doba obratu závazkov} = \frac{\text{krátkodobé závazky}}{\text{tržby}} * 360 \quad 12.$$

Tieto ukazovatele nám podávajú informácie o tom, ako účinne sme schopní pracovať s našimi aktívami, teda naším majetkom. Môžeme prostredníctvom ich výpočtu zistiť, či veľkosť jednotlivých aktív je primeraná, či už k súčasným alebo budúcim plánovaným investíciám, ale tiež akú dlhú dobu v nich máme viazané naše finančné prostriedky. (Jadviščák, ©2011)

### 3 PROGNOZA

V tretej časti našej literárnej rešerše sa budeme zaoberať problematikou prognózovania. Prognózovanie ako také, je relevantné vo veľkom množstve oblastí každodenného života. Je to disciplína, ktoré zohráva interesantnú úlohu v odvetviach ako je medicína, školstvo, politológia, žurnalistika, počítačové technológie a mnohých iných. Podľa Armstronga (2011), ide o jednu z najdôležitejších častí pri riadení, nie len celých ekonomík, ale v našom prípade najmä pri riadení samotného podniku. Jedná sa v prvom rade o to, aby sme boli schopní na základe znalosti doterajšieho vývoja rôznych ekonomických ukazovateľov spoločnosti vypovedať prognózu, resp. predpoveď možného budúceho vývoja. Ako sa vo svojej publikácii vyjadril pán Kawasaki, každá spoločnosť by svoje predpovede, resp. prognózy mala predkladať pre svoj vlastný prehľad niekoľkokrát za rok, najlepšie kvartálne. Vyhne sa tak prípadným nesplneným očakávaniam a plánom z predchádzajúceho dlhšieho časového horizontu. Zároveň by si však mala uvedomiť, že vo svojich plánoch nesmie byť príliš benevolentná, v zmysle príliš jednoducho dosiahnuteľných cieľov, čo by mohlo viesť k poľaveniu v práci. (Kawasaki, 2011, s. 107)

Za najvšeobecnejšiu môžeme považovať definíciu pána profesora Armstronga (2011), predstaviteľa Pensylvánskej univerzity. Prognózu v podstate hodnotí ako akýsi odhad aktuálnej hodnoty v nasledujúcom časovom období. Z tejto stručnej definície je zrejmy fakt, ktorý sme si spomenuli v úvode tejto kapitoly a teda, že prognózovanie sa netýka len samotnej ekonomiky, ale je možné ho aplikovať v rôznych oblastiach života, teda je možná jednoduchá transformácia tejto formulácie. O niečo obširnejšie poňal definovanie pojmu prognóza pán profesor Buřita (2007), ktorý sa vyjadril, že prognóza je: „Systematicky odvodená a čo do spoľahlivosti ohodnotená výpoveď, o budúcom stave skutočnosti. Ohodnotenie spoľahlivosti danej prognózy je teda jej dôležitým faktorom, pričom hodnotenie môže byť slovné, ale aj číselné, ktoré je však presnejšie.“

V prípade, že sa pozrieme do inej vysokoškolskej literatúry, môžeme sa stretnúť s ešte rozšírenejšou formou tejto definície a to konkrétne od pána profesora Tvrdoňa (2011), ktorý sám chápe prognózovanie, teda predpovedanie budúceho vývoja pomocou prognóz ako kvalifikovanú činnosť, ktorej dôsledkom je konštatovanie vzťahujúce sa k neznámej budúcnosti udalosti, ktorá však v sebe zahŕňa istý stupeň spoľahlivosti.

Pri spomenutí slova spoľahlivosť, je nutné si uvedomiť, že určovanie prognóz je vždy spojené s istým stupňom spoľahlivosti, resp. mierou pravdepodobnosti. To znamená, že

dôveryhodnosť danej vypovedanej prognózy sa neoznačuje 100% zárukou, ale vždy je nevyhnutné ponechať niekoľko, povedzme voľných %, ktoré sú akosi poisťkou toho, že prognóza v znení, v akom bola vypovedaná nemusí byť následne uskutočnená. Jednoducho povedané, prognóza nie je tvrdenie so 100% zárukou. Najmä v prípade určovania ekonomických prognóz ohľadom budúceho vývoja v podnikoch sa štatistické prognózy rozličných ukazovateľov často pohybujú vo veľmi teoretickej rovine. Ich skutočný priebeh býva vo väčšine prípadov odlišný vzhľadom k tomu, že je ovplyvnený mnohými makroekonomickými vplyvmi, s ktorými štatistika jednoducho nepočíta. Preto je dôležité porovnať štatistický vývoj so skutočným vývojom.

V spojení so spomínanou tematikou sa môžeme často v rôznych publikáciách stretnúť s, na pohľad obdobným, pojmom hypotéza. Musíme si však uvedomiť veľmi dôležité rozdiely, ktoré sú medzi výrazmi prognóza a hypotéza. Ako sme si už uviedli, prvý zo spomínaných pojmov, prognóza je vlastne istou dedukciou minulých udalostí, ktoré prevádzame do budúceho ponímania. Na rozdiel od tejto skutočnosti, ktorá je založená na minulých udalostiach je hypotéza tvrdením, resp. domnienkou, ktorej uskutočnenie sa iba predpokladá. Dôležité je však spomenúť, že hypotézu je nutné formulovať tak, aby ju bolo možné potvrdiť alebo naopak vyvrátiť. Ďalej si tiež spomenieme ďalší veľmi obdobný pojem, ktorý je v bežnom živote často zamieňaný s nami toľko opomínaným pojmom prognóza. Ide o predikciu, ktorá sa však od prognózy líši iba tým, že pri nej nie je nutné uvádzať stupeň spoľahlivosti. (Šindelář, 2010, s. 35 - 36)

Po zadaní všetkých relevantných pojmov môžeme bezpochybne konštatovať, že pre účely našej práce bude najefektívnejšie sa v praktickej časti zaoberať prognózami, resp. skôr predikciami.

### **3.1 Prognostické metódy a postupy**

Prognostické metódy môžeme rozdeliť do dvoch základných skupín:

- a) kvalitatívne –fungujú na princípe spolupráce a súčinnosti javov v rozdielnych časových intervaloch. Dôležitým rysom týchto metód je fakt, že informácie na ich realizáciu sú získavané od odborníkov. K najznámejším metódam tohto druhu môžeme zaradiť brainstorming, panel expertov, delfská metóda a metóda analógie.

- b) kvantitatívne – ich podstata spočíva v zhromažďovaní historických údajov s ich následnom spracovaní do podoby predpokladu budúceho vývoja. Základnou metódou z tejto skupiny je metóda časových rád. (Štědroň, 2012, s. 39 a 49)

### 3.1.1 Brainstorming

Túto metódu, voľne preloženú ako „búrka nápadov“, po prvýkrát predstavil v roku 1939 odborník na reklamu Alex Faickney Osborn. Ide o diskusiu expertov riadenú tak, aby v jej priebehu bolo vygenerovaných, čo najviac postrehov a nápadov. Používa sa nie len v prognostike, ale tiež v managemente, podnikaní, či hľadaní čo najefektívnejších a optimálnych riešení.

Podstata tejto metódy spočíva v diskusii istého počtu odborníkov v danej oblasti. Je dôležité aby táto diskusia bola riadená, keďže správne položené otázky a námety môžu byť podnetom pre následne vyslovené nápady. Zároveň však táto debata musí prebiehať v pokojnom a uvoľnenom prostredí medzi priateľsky naladenými ľuďmi. Všetky nápady a postrehy účastníkov sú zaznamenávané a následne tiež vyhodnocované inou nezávislou skupinou odborníkov. Táto metóda je najčastejšie využívaná v prípadoch, kedy nevieme konkrétnu situáciu analyzovať kvantitatívnymi metódami. (Štědroň, 2012, s. 39 – 40)

### 3.1.2 Panel expertov

Podstatou tejto metódy je zjednotenie alebo integrácia veľkého množstva, dát získaných dlhodobým pozorovaním prostredníctvom diskusie, počas ktorej sú konfrontované jednotlivé názory odborníkmi v danej oblasti. Výsledkom je následne správa s možnosťami ďalšieho možného vývoja konkrétnej situácie do budúcnosti. Cieľom tejto správy je dospieť k jednotnému názoru na vývoj pozorovanej skutočnosti. (Fotr, 2012, s. 181)

### 3.1.3 Metóda Deplhi

Rovnako ako predchádzajúce dve metódy, aj metóda Delphi je založená na expertných odhadoch. V tomto prípade však ide o anonymnú spoluprácu, obvykle až niekoľkých desiatok odborníkov. Títo spolu komunikujú prostredníctvom elektronických komunikačných technológií. Metóda je využívaná pri riadení projektov, pri riadení čiastkových procesov alebo ako podpora pri uskutočňovaní kvantitatívnej analýzy rizík. Hlavným cieľom tejto metódy, by malo byť aspoň čiastočné načrtnutie možného budúceho vývoja a stanoviť si isté priority, či už spoločenské, politické alebo ekonomické, do budúcnosti. Všetky otázky, ktoré sú pri tejto metóde kladené respondentom, ktorých

predstavujú spomínaní odborníci, sú formulované tak, aby na ne mohlo byť odpovedané kvantitatívne. Neoddeliteľnou súčasťou týchto odpovedí sú tiež ich podrobné argumentácie. V prípade použitia tejto metódy v projektových tímoch sa používa obdoba tejto metódy nazývaná Team Delphi. Ide o využitie v prípade konkrétnych projektov, či už hovoríme o odhade potrebných nákladov alebo potrebného času pri realizácii daného projektu. (Štědroň, 2012, s. 44 – 46)

#### 3.1.4 Metóda analógie

Pri tejto metóde ide o aplikáciu výsledkov jedného známeho procesu na iný proces na základe ich podobnosti v určitých bodoch. Pri aplikácii tejto metódy musíme byť zvlášť pozorní, keďže jej použitie nie je vhodné pre každú situáciu. Poznáme niekoľko základných typov prípadov, kedy je vhodné danú metódu aplikovať:

- a) Analógia medzi dvoma procesmi, pričom vyvrcholenie jedného z nich prebehlo v minulosti (historická analógia).
- b) Analógia medzi vývojom technicko-ekonomického a biologického systému (priebeh oboch procesov po logistickej krivke).
- c) Analógia vývoja trendu, ktorého vývoj nevieme určiť vhodnou metódou a vývoja známeho trendu, pri ktorom je predikcia známa. (Štědroň, 2012, s. 47 – 48)

#### 3.1.5 Metóda časových rád

Časové rady sú chronologicky usporiadané údaje. Vybrané údaje v časových radách môžu byť náhodné, ale tiež zámerné. Z toho dôvodu ich delíme na:

- a) deterministické – ich hodnoty sú dokonale usporiadané a je možné ich predikovať v prípade, že poznáme príslušnú analytickú funkciu, podľa ktorej sú zoradené.
- b) stochastické – obsahujú náhodnú hodnotu a teda nie je možné ich popísať vzťahom obsahujúcim funkčne konštantné parametre. Do skupiny stochastických, patrí väčšina ekonomických časových rád.

Ďalší typ delenia časových rád je na základe spôsobu získania konkrétnych hodnôt:

- a) absolútne ukazovatele – hodnoty získané či už meraním alebo pozorovaním a najčastejšie uvádzané v peňažných jednotkách, ktoré majú extenzívny charakter.
- b) relatívne ukazovatele – hodnoty odvodené od absolútnych ukazovateľov s intenzívnym charakterom. (Štědroň, 2012, s. 49)

## **II. PRAKTICKÁ ČASŤ**

## 4 SPOLOČNOSŤ THERMOPLASTIK S.R.O.

Táto bakalárska práca je koncipovaná do spoločnosti Thermoplastik s.r.o. so sídlom na Poriadí na Slovensku, spolupracujúca s domácimi, ale i zahraničnými zákazníkmi. Ako je už z názvu značné, spoločnosť sa zaoberá výrobou produktov z termoplastov technológiou vstrekovania.

V súčasnej dobe sa výroba špecializuje najmä na diely pre automobilový priemysel. Ide o vzhľadové, technické, vysoko-lesklé, exteriérové, ale i interiérové diely. Okrem hlavnej výroby má spoločnosť vo svojom portfóliu produktov zahrnutú vedľajšiu výrobu zameranú na prepravky na ovocie a zeleninu, chlieb a pečivo, zatravnovacie dosky a iné. (Thermoplastik s.r.o., ©2013)

### 4.1 História spoločnosti

Spoločnosť bola založená v roku 1998 na Poriadí. Vznikla transformáciou bývalej pridruženej výroby poľnohospodárskeho družstva, zameranej na výrobu plastových výrobkov. Už v roku 2000 bola začatá prvá rekonštrukcia výrobnjej haly, čoho výsledkom boli nové, modernejšie priestory a teda aj možnosť rozšírenia strojového parku. Keďže spoločnosť sídli v areály poľnohospodárskeho družstva, v roku 2005 vybuodovala vlastnú prístupovú cestu. S cieľom získania nových zákazníkov, hlavne z elektrotechnického a automobilového priemyslu, spoločnosť sa rozhodla v roku 2008 vybudovať systém manažérstva kvality. Výsledkom toho bolo získanie certifikátu podľa normy ISO 9001 a následne o rok neskôr certifikátu podľa normy ISO/TS 16946.



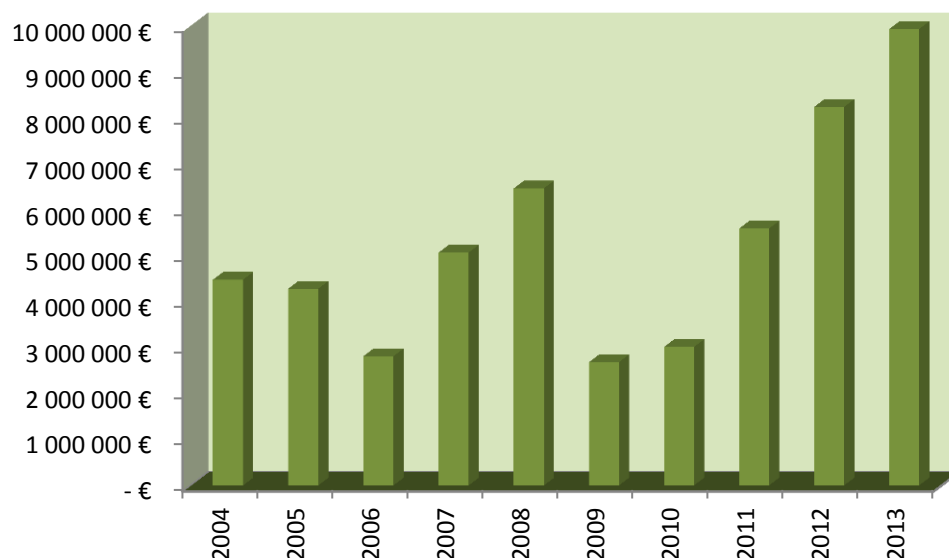
Obrázok 4 Certifikáty ISO 9001 a ISO/TS 16949  
(Thermoplastik s.r.o., ©2013)



Táto zmena vo výrobe si žiadala modernizáciu strojového vybavenia. V tomto období mala spoločnosť vo vlastníctve už 14 strojov a zamestnávala 68 zamestnancov. Rok 2008 bol pre spoločnosť veľmi úspešný, počet zamestnancov sa zvýšil na 85, vybudovali sa nové skladové priestory o výmere až 2500 m<sup>2</sup> a rozšíril sa strojový park. Kritický rok 2009, poznačený ekonomickou recesiou, negatívne ovplyvnil aj spoločnosť Thermoplastik s.r.o., ktorá bola donútená prepustiť niekoľko zamestnancov. Napriek týmto záporným skutočnostiam sa spoločnosti v tomto roku podarilo stať sa priamym dodávateľom pre Volkswagen Slovakia. V rokoch 2010 – 2011 sa spoločnosť začala takmer výhradne orientovať na automobilový priemysel. Zároveň prichádza na trh s vlastným produktom, z inej výrobnjej oblasti, zotravnovacou doskou EURA. Vďaka zlepšujúcej sa globálnej ekonomickej situácii sa začala priaznivo meniť aj situácia v spoločnosti Thermoplastik s.r.o. Od tohto roku spoločnosť zvyšuje počet zamestnancov, buduje nové výrobné a skladové priestory a posilňuje infraštruktúru. (Thermoplastik s.r.o., ©2013)

## 4.2 Analýza súčasného ekonomického stavu spoločnosti

Nasledujúcu časť práce začneme prehľadom aktuálnej ekonomickej situácie spoločnosti. Pre ilustráciu a následné porovnanie vývoja tržieb z predaja vlastných výrobkov s tržbami v rámci celého priemyslu na Slovensku si uvedieme graf, ktorý zachytáva vývoj spomínaných tržieb v rokoch 2004 – 2013 v spoločnosti Thermoplastik s.r.o.



Tabuľka 2 Tržby spoločnosti v rokoch 2004 – 2013 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

Môžeme si všimnúť, že vývoj tržieb v spoločnosti je čiastočne odlišný od priebehu tržieb v rámci celého priemyslu Slovenskej republiky. Najmä pokles v roku 2006 o vyše 34% oproti predchádzajúcemu roku, je výrazným rozdielom oproti celoslovenskému priemeru, kde bol v tomto roku zaznamenaný nárast o vyše 16%. Bolo to spôsobené najmä neserióznym ukončovaním spolupráce zo strany kľúčového odberateľa. Zároveň môžeme vidieť, že vývoj tržieb spoločnosti v ostatných rokoch má takmer zhodný priebeh s vývojom tržieb v rámci priemyslu na Slovensku. Do popredia by sme chceli vyzdvihnúť najmä vývoj za posledné tri roky 2011-2013, počas ktorých bol nárast tržieb výraznejší. Z percentuálneho hľadiska bol medziročný nárast najvýraznejší v rokoch 2010/2011, ide o zvýšenie o 85 stupňov percentuálneho bodu. Čo sa financovania spoločnosti týka, situáciu si ozrejníme prostredníctvom nasledujúcich dvoch tabuliek:

*Tabuľka 3 Skrátená verzia aktív spoločnosti - hodnoty v € (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Stále aktíva</b>	768 008	1 037 343	1 712 375	1 853 781	3 461 362	3 093 590	2 773 199	2 391 137	2 916 379
<b>Obežné aktíva</b>	1 985 660	2 157 538	882 693	1 984 830	1 414 161	1 095 231	1 091 936	1 970 382	2 205 321
<b>AKTÍVA</b>	2 834 927	3 149 472	2 627 664	3 866 328	4 887 406	4 196 113	3 871 456	4 369 294	5 130 162

*Tabuľka 4 Skrátená verzia pasív spoločnosti - hodnoty v € (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Dlh. zdroje</b>	2 058 853	2 441 877	2 299 310	2 808 869	3 495 253	3 105 479	2 934 485	2 954 877	3 948 145
<b>Krát. zdroje</b>	748 523	693 653	327 989	1 057 459	1 392 153	1 090 634	936 971	1 413 815	1 182 017
<b>PASÍVA</b>	2 834 927	3 149 472	2 627 664	3 866 328	4 887 406	4 196 113	3 871 456	4 369 294	5 130 162

Aby sme zistili, akú stratégiu financovania spoločnosť používala v priebehu rokov 2004 – 2012, zhodnotíme si údaje v predchádzajúcich dvoch tabuľkách. Je dôležité si všimnúť pomer, v akom vystupujú stále aktíva ku dlhodobým zdrojom financovania a tiež obežné aktíva ku krátkodobým zdrojom financovania. Vidíme, že v rokoch 2004 – 2007 spoločnosť vo veľkom financovala značnú časť obežného majetku dlhodobými finančnými zdrojmi. Ide o konzervatívnu stratégiu, s ktorou je síce spojené minimálne riziko, avšak suma, ktorá je obetovaná tejto istote je vyššia, ako by to bolo v prípade, keby časť dlhodobých zdrojov bola nahradená práve krátkodobými, lacnejšími zdrojmi. Spôsob

financovania sa však postupne mení. V kritickom roku 2008 sa spoločnosť so svojím financovaním presunula do neutrálnej zóny, kedy je hodnota stálych aktív takmer identická so sumou, ktorú predstavujú dlhodobé financie spoločnosti. Ide o náročnejšie obdobie, kedy, ako si môžeme všimnúť na ďalších stránkach, sa spoločnosť nachádzala v horšej finančnej situácii, preto sa pre ňu dlhodobé, resp. drahšie zdroje financovania stali menej dostupné. Obdobná situácia je preto i pri obežných aktívach. Tento trend je nasledovaný až do roku 2010. Od roku 2012 sa firma vzhľadom k istejším pomerom vrátila ku konzervatívnej stratégii z minulých rokov.

K tomu, aby sme si bližšie ozrejmili, či už momentálnu ekonomickú situáciu, alebo jej vývoj za niekoľko posledných rokov, uvedieme si skrátenú verziu rozvahy spoločnosti. Začneme aktívami, ich horizontálnym, ale i vertikálnym rozborom.

*Tabuľka 5 Aktíva spoločnosti za roky 2004 – 2012 - hodnoty v € (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Stále aktíva</b>	<b>768 008</b>	<b>1 037 343</b>	<b>1 712 375</b>	<b>1 853 781</b>	<b>3 461 362</b>	<b>3 093 590</b>	<b>2 773 199</b>	<b>2 391 137</b>	<b>2 916 379</b>
DNM	-	-	2 124	1 461	797	11 779	32 918	7 275	5 819
DHM	768 008	1 037 343	1 710 250	1 852 320	3 460 566	3 081 811	2 740 281	2 383 862	2 910 560
DFM	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Obežné aktíva</b>	<b>1 985 660</b>	<b>2 157 538</b>	<b>882 693</b>	<b>1 984 830</b>	<b>1 414 161</b>	<b>1 095 231</b>	<b>1 091 936</b>	<b>1 970 382</b>	<b>2 205 321</b>
Zásoby	651 099	409 912	390 991	595 167	413 596	342 712	364 164	469 610	796 814
Dlhodobé pohľadávky	95 798	90 188	-	-	-	-	-	-	-
Krátkodobé pohľadávky	237 370	592 113	310 297	1 069 641	762 265	692 549	638 960	1 289 426	759 085
Finančný majetok	1 001 394	965 744	181 405	320 023	238 299	59 970	88 812	211 346	649 422
ČR	80 263	54 172	32 596	28 314	11 883	7 292	6 321	7 775	8 462
<b>AKTIVA</b>	<b>2 834 927</b>	<b>3 149 472</b>	<b>2 627 664</b>	<b>3 866 328</b>	<b>4 887 406</b>	<b>4 196 113</b>	<b>3 871 456</b>	<b>4 369 294</b>	<b>5 130 162</b>

V nasledujúcich tabuľkách si môžeme všimnúť, ako sa v priebehu pozorovaných rokov menila majetková štruktúra podniku. V rokoch 2004 a 2005 až takmer 70% majetku tvoria obežné aktíva. Spoločnosť v týchto rokoch používala najmä staršie stroje, čo je zrejme z toho, že strojové vybavenie je už z väčšej časti odpísané.

Tabuľka 6 Vertikálna analýza aktív spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Stále aktíva</b>	<b>27,09%</b>	<b>32,94%</b>	<b>65,17%</b>	<b>47,95%</b>	<b>70,82%</b>	<b>73,73%</b>	<b>71,63%</b>	<b>54,73%</b>	<b>56,85%</b>
DNM	0,00%	0,00%	0,08%	0,04%	0,02%	0,28%	0,85%	0,17%	0,11%
DHM	27,09%	32,94%	65,09%	47,91%	2,13%	73,44%	70,78%	54,56%	56,73%
DFM	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Obežné aktíva</b>	<b>70,04%</b>	<b>68,50%</b>	<b>33,59%</b>	<b>51,34%</b>	<b>28,93%</b>	<b>26,10%</b>	<b>28,20%</b>	<b>45,10%</b>	<b>42,99%</b>
Zásoby	22,97%	13,02%	14,88%	15,39%	8,46%	8,17%	9,41%	10,75%	15,53%
Dlhodobé pohľadávky	3,38%	2,86%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Krátkodobé pohľadávky	8,37%	18,80%	11,81%	27,67%	15,60%	16,50%	16,50%	29,51%	14,80%
Finančný majetok	35,32%	30,66%	6,90%	8,28%	4,88%	1,43%	2,29%	4,84%	12,66%
ČR	2,83%	1,72%	1,24%	0,73%	0,24%	0,17%	0,16%	0,18%	0,16%
<b>AKTÍVA</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Tabuľka 7 Horizontálna analýza aktív spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

	2004/5	2005/6	2006/7	2007/8	2008/9	2009/10	2010/11	2011/12
<b>Stále aktíva</b>	<b>35,07%</b>	<b>65,07%</b>	<b>8,26%</b>	<b>86,72%</b>	<b>-10,63%</b>	<b>-10,36%</b>	<b>-13,78%</b>	<b>21,97%</b>
DNM	0,00%	0,00%	-31,25%	-45,45%	1378,56%	179,46%	-77,90%	-20,01%
DHM	35,07%	64,87%	8,31%	-94,37%	2856,09%	-11,08%	-13,01%	22,09%
DFM	-	-	-	-	-	-	-	-
Obežné aktíva	8,66%	-59,09%	124,86%	-28,75%	-22,55%	-0,30%	80,45%	11,92%
<b>Zásoby</b>	<b>-37,04%</b>	<b>-4,62%</b>	<b>52,22%</b>	<b>-30,51%</b>	<b>-17,14%</b>	<b>6,26%</b>	<b>28,96%</b>	<b>69,68%</b>
Dlhodobé pohľadávky	-5,86%	-100,00%	-	-	-	-	-	-
Krátkodobé pohľadávky	149,45%	-47,60%	244,72%	-28,74%	-9,15%	-7,74%	101,80%	-41,13%
Finančný majetok	-3,56%	-81,22%	76,41%	-25,54%	-74,83%	48,09%	137,97%	207,28%
ČR	-32,51%	-39,83%	-13,14%	-58,03%	-38,64%	-13,32%	23,00%	8,84%
<b>AKTÍVA</b>	<b>11,10%</b>	<b>-16,57%</b>	<b>47,14%</b>	<b>26,41%</b>	<b>-14,14%</b>	<b>-7,74%</b>	<b>12,86%</b>	<b>17,41%</b>

Kľúčovým zákazníkom, resp. obchodným partnerom v týchto rokoch bola spoločnosť OMS. V roku 2006 spoločnosť Thermoplastik s.r.o. získala nových odberateľov pre automobilový priemysel. Začala spolupracovať s firmami OTTO, Cadence Inovation a ďalšími. V roku 2007 spoločnosť nadviazala spoluprácu s nadnárodnou spoločnosťou Samsung, ktorá bola pre ňu v nasledujúcich rokoch strategická. Môžeme si zároveň všimnúť, že táto zmena sa začala prejavovať aj v štruktúre aktív. Pomer dlhodobého a obežného majetku sa začal meniť.

Okrem tejto spoločnosti sa novými partnermi stali tiež ďalší odberatelia z oblasti automobilového priemyslu HELLA, Ese Industrie alebo Fremach.

S rastúcim množstvom zákazníkov a následným rozšírením výroby sa zvýšila tiež potreba väčších priestoroch. V roku 2008 boli vybudované skladové priestory o výmere 2500 m<sup>2</sup>. Noví obchodní partneri so sebou priniesli nové portfólio produktov, ktoré si vyžadujú modernejšie strojové vybavenie, vyhovujúce prísnyim požiadavkám z oblasti kvality, z čoho vyplynulo rozširovanie strojového parku aj v tomto roku. Štruktúra aktív, nám v tomto prípade toto rozšírenie iba potvrdzuje. Ako sme povedali, zvýšili sa nároky na kvalitu, s čím sa zároveň zvýšila aj technická náročnosť výroby a podiel dlhodobého majetku na celkovom je výrazne vyšší ako podiel majetku krátkodobého.

K spomínaným partnerom v roku 2009 pribudli tiež Z Industries, Slovakia Toptone, Sehwa, či Johnson Controls. Práve posledný zo spomínaných sa v nasledujúcich dvoch rokoch stal strategickým partnerom z automobilového priemyslu.

Od roku 2010 spoločnosť začala spolupracovať s ďalšími dôležitými perspektívnymi zákazníkmi Visteon Slovakia a Hanil E-HWA Slovakia. Práve spoločnosť Hanil E-HWA Slovakia sa stala najdôležitejším partnerom, s ktorým spolupracuje doteraz. V roku 2012 sa novými obchodnými partnermi stali spoločnosti Hanil E-HWA CZ, Hanil E-HWA Poľsko a Volkswagen Slovakia. V roku 2013 pribudli ďalšie dôležité spoločnosti ako Škoda Auto, Kasko a ďalšie. Spoločnosť Thermoplastik s.r.o. sa neustále rozširuje, o čom svedčia nové skladové, výrobné priestory, ktoré sú momentálne vo výstavbe. (vnútro podnikové informácie)



Tabuľka 10 Horizontálna analýza pasív spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

	2004/5	2005/6	2006/7	2007/8	2008/9	2009/10	2010/11	2011/12
<b>VK</b>	<b>25,62%</b>	<b>23,13%</b>	<b>14,16%</b>	<b>-0,31%</b>	<b>-7,72%</b>	<b>1,96%</b>	<b>11,15%</b>	<b>21,11%</b>
ZK	31,25%	23,81%	15,38%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Kapitálové fondy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%	0,00%	-0,10%	0,10%
Rezervné fondy	137,37%	60,91%	42,85%	22,63%	7,52%	0,00%	5,61%	18,26%
VH minulých rokov	-96,02%	82,54%	286,29%	90,24%	-0,08%	-37,97%	4,41%	106,84%
VH bežné obdobie	5,07%	13,42%	-24,59%	-59,24%	-156,89%	-241,02%	243,50%	85,73%
<b>CZ</b>	<b>-3,22%</b>	<b>-70,88%</b>	<b>241,08%</b>	<b>78,97%</b>	<b>-21,19%</b>	<b>-20,18%</b>	<b>15,63%</b>	<b>11,64%</b>
Rezervy	1,07%	-96,27%	76,98%	-26,01%	-43,55%	28,31%	81,66%	20,88%
Dlhodobé záväzky	65,14%	162,78%	554,44%	342,95%	-19,73%	-30,37%	-52,12%	172,87%
Krátkodobé záväzky	0,95%	-52,50%	286,33%	-17,69%	-19,32%	-9,51%	90,74%	-2,21%
Bankové úvery a výpomoci	-30,17%	-53,56%	-38,23%	1290,02%	-25,19%	-21,55%	-23,97%	-83,24%
ČR	-98,32%	-97,38%	-100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	-100,00%
<b>PASÍVA</b>	<b>11,10%</b>	<b>-16,57%</b>	<b>47,14%</b>	<b>26,41%</b>	<b>-14,14%</b>	<b>-7,74%</b>	<b>12,86%</b>	<b>17,41%</b>

Na predchádzajúcich tabuľkách si môžeme názorne demonštrovať vývoj ekonomickej situácie v podniku počas úspešnejších, ale i kritických rokov. Nárast vlastného kapitálu bol zaznamenaný v rokoch 2004 – 2007, čo svedčí o ziskovosti podniku, avšak zároveň je dôležité si všimnúť, že zvyšovaný bol aj základný kapitál, čo je jednou z príčin, prečo sa zvyšoval aj celkový kapitál. Naopak, k jeho poklesu došlo v rokoch 2008 a najmä 2009, kedy spoločnosť nebola schopná hrať stratu iným spôsobom, ako znížením vlastného kapitálu. Keďže k navýšeniu základného kapitálu od tohto roku nedošlo, ale celkový kapitál sa postupne zvyšoval, spoločnosť začala byť trvale zisková. Vlastný kapitál zaznamenal medziročne 2011/2012 nárast o vyše 20%. Hlavným dôvodom tejto priaznivej situácie je spolupráca s novými obchodnými partnermi. Práve v týchto rokoch sa spoločnosť rozhodla ponechať väčšinu získaných financií, zisky z minulých období v podniku, čím chce zabezpečiť jeho ďalší trvalý rozvoj. Thermoplastik s.r.o. vo všetkých sledovaných rokoch používa pri financovaní vo väčšej miere vlastný ako cudzí kapitál. Aj napriek tomu si môžeme všimnúť výrazný medziročný nárast za roky 2007/2008 pri bankových úveroch a výpomoci, pretože práve v týchto rokoch spoločnosť výrazne investovala do výstavby nových priestorov a do nákupu nového strojového vybavenia.

Tabuľka 11 Výnosy spoločnosti za roky 2004 – 2012 - hodnoty v € (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Tržby z predaja tovaru	-	25 593	332	398	2 191	-	-	-	-
Výroba	4 817 666	4 440 351	2 811 757	5 340 603	7 029 875	2 641 806	3 033 865	5 699 039	8 414 074
<b>Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb</b>	<b>4 479 154</b>	<b>4 282 281</b>	<b>2 813 384</b>	<b>5 069 408</b>	<b>6 466 640</b>	<b>2 683 186</b>	<b>3 014 741</b>	<b>5 591 307</b>	<b>8 239 130</b>
Zmena stavu zásob	220 175	- 152 991	- 79 533	271 194	- 51 185	- 100 379	- 8 596	28 607	96 473
Aktivácia	118 336	311 060	77 906	-	614 419	58 999	27 720	79 125	78 471
Tržby z predaja DM a materiálu	100 146	203 014	638 485	370 477	119 664	58 549	131 531	85 245	82 914
Ostatné výnosy z hosp. činnosti	2 046 671	128 881	2 577 740	19 385	23 568	1 722	650	7 797	8 806
Výnosové úroky	8 099	9 095	7 701	1 029	1 195	329	60	102	121
<b>VÝNOSY</b>	<b>6 992 067</b>	<b>9 034 455</b>	<b>6 089 391</b>	<b>5 806 479</b>	<b>7 302 231</b>	<b>2 704 041</b>	<b>3 166 112</b>	<b>5 792 190</b>	<b>8 505 915</b>

Tabuľka 12 Horizontálna analýza výnosov spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

	2004/5	2005/6	2006/7	2007/8	2008/9	2009/10	2010/11	2011/12
Tržby z predaja tovaru	-	-98,70%	20,00%	450,00%	-100,00%	-	-	-
Výroba	-7,83%	-36,68%	89,94%	31,63%	-62,42%	14,84%	87,85%	47,64%
<b>Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb</b>	<b>-4,40%</b>	<b>-34,30%</b>	<b>80,19%</b>	<b>27,56%</b>	<b>-58,51%</b>	<b>12,36%</b>	<b>85,47%</b>	<b>47,36%</b>
Zmena stavu zásob	-169,49%	-48,01%	-440,98%	-118,87%	96,11%	-91,44%	-432,79%	237,24%
Aktivácia	162,86%	-74,95%	-100,00%	-	-90,40%	-53,02%	185,44%	-0,83%
Tržby z predaja DM a materiálu	102,72%	214,50%	-41,98%	-67,70%	-51,07%	124,65%	-35,19%	-2,73%
Ostatné výnosy z hosp. činnosti	-93,70%	1900,09%	-99,25%	21,58%	-92,69%	-62,25%	1099,54%	12,94%
Výnosové úroky	12,30%	-15,33%	-86,64%	16,13%	-72,47%	-81,76%	70,00%	18,63%
<b>VÝNOSY</b>	<b>29,21%</b>	<b>-32,60%</b>	<b>-4,65%</b>	<b>25,76%</b>	<b>-62,97%</b>	<b>17,09%</b>	<b>82,94%</b>	<b>46,85%</b>



V prípade výnosov a nákladov sa zameriame najmä na medziročné zmeny daných hodnôt. Vzhľadom k tomu, že vybraná spoločnosť je výrobným podnikom, z hľadiska tržieb sa zameriame najmä na položku Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb. Niekoľkokrát spomínaný rok 2007 hrá aj v tomto prípade dôležitú úlohu. Ide o rok, kedy spoločnosť Thermoplastik s.r.o. začala spolupracovať s významnými podnikmi ako je Samsung, Hella alebo Esse Industrie. Nasledujúci rok, všeobecne známy prepuknutím svetovej hospodárskej krízy, sa prejavil aj v tržbách nami vybranej spoločnosti, ktoré výrazne poklesli, do roku 2009 až o takmer 60%. Túto kritickú situáciu sa podarilo prekonať a spoločnosť opäť napreduje. V roku 2011 sa jej podarilo dosiahnuť predkrízové hodnoty.

Pri nákladoch sa zameriame v prvom rade na výkonovú spotrebu, ktorej vo väčšine rokov výrazný podiel na celkových nákladoch dokazuje výrobný charakter spoločnosti. Medziročný vývoj nákladov nám dokazuje vyššie uvedené skutočnosti ekonomického vývoja. Napríklad zvýšenie výkonovej spotreby a nákladových úrokov v prosperujúcich rokoch 2007/2008, kedy spoločnosť rozširovala výrobu a pristúpila k financovaniu prostredníctvom úverov. Zmenou, ktorá stojí za povšimnutie, je tiež pokles osobných nákladov medziročne 2008/2009, kedy spoločnosť v dôsledku dopadu hospodárskej recesie musela pristúpiť k nepopulárnemu opatreniu a prepustila niekoľko zamestnancov.

*Tabuľka 13 Náklady spoločnosti za roky 2004 – 2012 - hodnoty v € (vlastné spracovanie podľa vnútro podnikových informácií)*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Náklady na tovar	-	25 294	332	498	2 456	-	-	-	-
<b>Výkonová spotreba</b>	<b>3 331 740</b>	<b>3 301 633</b>	<b>2 109 872</b>	<b>3 969 130</b>	<b>5 292 007</b>	<b>1 581 873</b>	<b>1 834 625</b>	<b>3 906 884</b>	<b>5 969 380</b>
Materiál a energia	2 400 053	2 385 713	1 441 446	3 614 685	4 241 154	1 334 577	1 610 009	2 897 857	4 672 422
Služby	931 687	915 920	668 426	354 445	1 050 853	247 296	224 616	1 009 027	1 296 958
Osobné náklady	459 968	494 224	503 353	708 458	995 253	635 174	600 434	898 261	1 167 424
Odpisy DHM a DNM ZC	98 719	142 601	147 281	262 365	494 423	425 195	429 628	415 402	435 792
predaného DM a materiálu	35 352	137 190	555 467	361 382	114 984	19 417	93 327	39 836	16 948
Ostatné náklady	2 046 671	4 276 837	2 562 338	332	8 597	447	112	501	21 146
Nákladové úroky	9 560	9 062	6 440	20 381	74 056	93 690	80 332	59 024	35 467
Ostatné finančné náklady	31 036	465	-	11 253	18 057	19 227	21 294	23 148	3 872
Daň z príjmu	71 931	128 892	88 030	76 977	33 327	- 3 519	12 815	84 987	184 672
<b>NÁKLADY</b>	<b>6 717 951</b>	<b>8 595 034</b>	<b>6 145 190</b>	<b>5 411 439</b>	<b>7 139 248</b>	<b>2 781 300</b>	<b>3 049 272</b>	<b>5 349 881</b>	<b>7 657 578</b>

Tabuľka 14 Horizontálna analýza nákladov spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

	2004/5	2005/6	2006/7	2007/8	2008/9	2009/10	2010/11	2011/12
Náklady na tovar	-	-98,69%	50,00%	393,33%	-100,00%	-	-	-
<b>Výkonová spotreba</b>	<b>-0,90%</b>	<b>-36,10%</b>	<b>88,12%</b>	<b>33,33%</b>	<b>-70,11%</b>	<b>15,98%</b>	<b>112,95%</b>	<b>52,79%</b>
Materiál a energia	-0,60%	-39,58%	150,77%	17,33%	-68,53%	20,64%	79,99%	61,24%
Služby	-1,69%	-27,02%	-46,97%	196,48%	-76,47%	-9,17%	349,22%	28,54%
Osobné náklady	7,45%	1,85%	40,75%	40,48%	-36,18%	-5,47%	49,60%	29,96%
Odpisy DHM a DNM	44,45%	3,28%	78,14%	88,45%	-14,00%	1,04%	-3,31%	4,91%
ZC predaného DM a materiálu	288,08%	304,89%	-34,94%	-68,18%	-83,11%	380,65%	-57,32%	-57,46%
Ostatné náklady	108,97%	-40,09%	-99,99%	2490,00%	-94,80%	-74,94%	347,32%	4120,76%
Nákladové úroky	-5,21%	-28,94%	216,49%	263,36%	26,51%	-14,26%	-26,52%	-39,91%
Ostatné finančné náklady	-98,50%	-100,00%	-	60,47%	6,48%	10,75%	8,71%	-83,27%
Daň z príjmu	79,19%	-31,70%	-12,56%	-56,71%	-110,56%	-464,17%	563,18%	117,29%
<b>NÁKLADY</b>	<b>27,94%</b>	<b>-28,50%</b>	<b>-11,94%</b>	<b>31,93%</b>	<b>-61,04%</b>	<b>9,63%</b>	<b>75,45%</b>	<b>43,14%</b>

### 4.3 Analýza pomerových ukazovateľov

V tejto časti práce si analyzujeme ekonomický stav v spoločnosti prostredníctvom vybraných pomerových ukazovateľov.

*Tabuľka 15 Ukazovatele zadlženosti spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
celková zadlženosť	47,83%	41,66%	14,54%	33,70%	47,72%	43,80%	37,90%	38,83%	36,92%
miera zadlženosti	0,934	0,720	0,170	0,508	0,913	0,779	0,610	0,635	0,585
úrokové krytie	44,545	50,751	85,515	19,383	2,201	-0,825	1,454	7,494	23,919

Prvým a základným ukazovateľom je celková zadlženosť. Dosiagnuté percentá vo všetkých rokoch spĺňajú pohyb v odporúčanom intervale 30 – 60%. Namerané hodnoty sú bežne sa vyskytujúcimi hodnotami v oblasti priemyslu. Druhý ukazovateľ, miera zadlženosti, je veľavravným najmä pre banky v prípade, že spoločnosť žiada o úver. Chceli by sme upozorniť najmä na fakt, že v posledných rokoch sa hodnota tohto ukazovateľa znižuje, čo hodnotíme veľmi pozitívne. V prípade, že by sa spoločnosť rozhodla požiadať o úver, banka by za inak vyhovujúcich podmienok nemala problém úver poskytnúť, keďže hodnota momentálne používaného vlastného kapitálu je takmer raz taká veľká, ako hodnota používaných cudzích zdrojov. O kladnosti aktuálnej situácie svedčí tiež progresívna tendencia hodnôt úrokového krytia, ktoré svedčia o tom, že podnik nemá problém so splácaním úrokov voči veriteľom a rovnako tiež s platením daní.

*Tabuľka 16 Ukazovatele rentability spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ROS	9,51%	10,74%	19,57%	7,79%	2,52%	-2,88%	3,88%	7,91%	10,30%
ROE	24,38%	20,39%	18,79%	12,41%	5,07%	-3,13%	4,33%	13,37%	20,51%

Vzhľadom k tomu, že ide o výrobný podnik, rentabilitu tržieb sme sa rozhodli počítať z hodnôt tržieb z predaja vlastných výrobkov a služieb, a teda sme sem nezaradili hodnoty tržieb z predaja tovaru. Zároveň sme pri počítaní ako hodnotu zisku použili zisk pred zdanením EBIT, keďže porovnávame hodnoty v priebehu rokov v rámci jednej spoločnosti a teda uvažujeme tiež rozdielnosť zdanenia. Zvyšujúca sa hodnota rentability tržieb je

dôsledkom nielen rastúcich hodnôt výroby, ktoré sa zvýšili viac, ako výkonová spotreba. V prípade druhého ukazovateľa, rentability vlastného kapitálu, si môžeme všimnúť podobný priebeh, ako pri prvom ukazovateli. V roku 2009 dosiahol zápornej hodnoty. Takáto situácia je hodnotená ako nežiaduca, kedy podnikatelia často uvažujú, či vôbec má význam v podnikaní pokračovať ďalej. Spoločnosť Thermoplastik s.r.o. si však s touto nepriaznivou situáciou poradila a v posledných rokoch sa jej podarilo výrazným spôsobom zvýšiť zisk, čoho dôsledkom bolo zvýšenie ziskovosti vlastného kapitálu. V prípade, že by spoločnosť uvažovala nad investovaním kapitálu do alternatívnych zdrojov investícií (štátne cenné papiere) v aktuálnej situácii je pre ňu určite výhodnejšie peniaze nechať v spoločnosti a naďalej ju rozvíjať. V kombinácii s kompletnou finančnou štruktúrou podniku si môžeme dovoliť tvrdiť, že v prípade nami vybranej spoločnosti ide o „zdravý podnik“.

*Tabuľka 17 Ukazovatele likvidity spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bežná likvidita	3,615	3,890	3,351	1,951	1,688	1,621	1,786	1,689	1,934
Pohotová likvidita	2,429	3,151	1,867	1,366	1,195	1,114	1,190	1,287	1,235
Okamžitá likvidita	1,823	1,741	0,689	0,315	0,285	0,089	0,145	0,181	0,569

Pri prvom ukazovateli, ktorým je bežná likvidita, si môžeme v prvých sledovaných rokoch všimnúť príliš vysokých hodnôt. Svedčí to o tom, že spoločnosť financovala svoje potreby zbytočne drahými zdrojmi. V posledných rokoch sa však hodnoty tohto ukazovateľa nachádzajú v odporúčanom intervale, podnik by teda nemal problém v prípade potreby pokryť svoje záväzky. Obdobne je na tom tiež priebeh hodnôt pohotovej likvidity, ktoré sa momentálne nachádzajú v odporúčanom intervale. Výrazné nedostatky sme neobjavili ani pri pozorovaní priebehu posledného ukazovateľa okamžitej likvidity, s výnimkou rokov 2004 – 2006 a tiež roku 2012, kedy boli zistené hodnoty mierne zvýšené. Značí to o nie príliš efektívne využitých krátkodobých finančných prostriedkov. Je pravdepodobné, že spoločnosť mala väčšie množstvo voľných nevyužitých peňazí.

Tabuľka 18 Ukazovatele aktivity spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Obrat aktív	1,580	1,360	1,071	1,311	1,323	0,639	0,779	1,280	1,606
Obrat dlhodobého majetku	5,832	4,128	1,643	2,735	1,868	0,867	1,087	2,338	2,825
DOP	19,078	49,777	39,706	75,960	42,436	92,919	76,300	83,021	33,167
DOZ	44,153	46,621	33,704	72,261	46,627	90,659	73,016	75,094	49,834

V prípade ukazovateľa obrat aktív platí, čím vyššia hodnota, tým lepšie. Takmer vo všetkých sledovaných rokoch však hodnota prekročila pomyselnú hranicu 1, čo svedčí o efektívnom využití aktív vo všeobecnosti. Hodnoty obratu dlhodobého majetku sa pohybujú v kladných číslach, čo svedčí o pomerne účinnom využití majetku – strojov, budov, atď. Pri posledných dvoch ukazovateľoch sa zameriame na najmä na ich vzájomné porovnanie aby sme zistili, v akej pozícii sa naša vybraná spoločnosť nachádza. DOP nám udáva počet dní, počas ktorých podnik čaká na splatenie predaného tovaru. DOZ udáva počet dní od vzniku záväzku do jeho uhradenia. Postavenie podniku sa nedá jasne definovať, hodnoty sú pomerne kolísavé. V poslednom roku však spoločnosť vystupuje skôr v pozícii dlžníka.

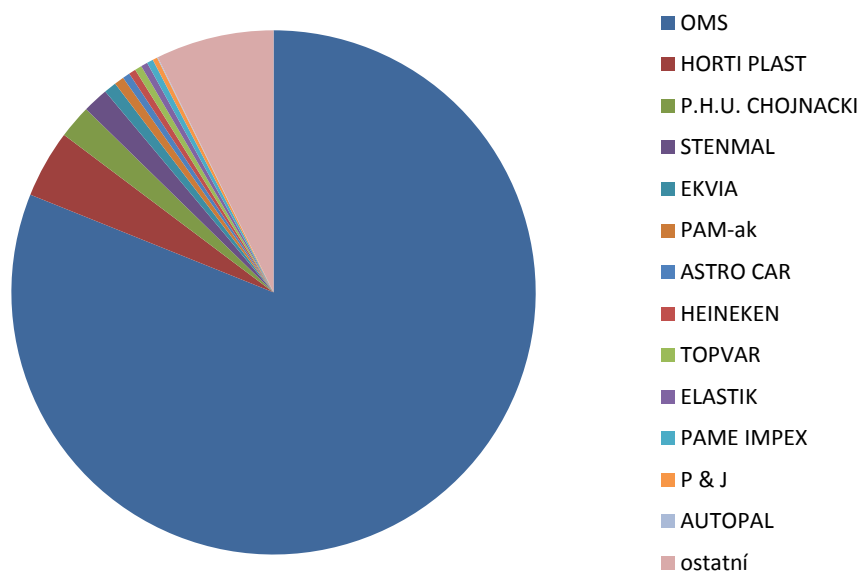
## 4.4 Analýza spolupráce

Táto časť práce sa zaoberá detailným rozborom spolupráce spoločnosti Thermoplastik s.r.o. s vybranými spoločnosťami za roky 2004 – 2013.

### 4.4.1 Rok 2004

*Tabuľka 19 Partnerské spoločnosti pre rok 2004 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)*

spoločnosť	tržby	podiel na tržbách
OMS	3 631 698,24 €	81,08%
HORTI PLAST	187 228,65 €	4,18%
P.H.U. CHOJNACKI	92 270,58 €	2,06%
STENMAL	70 770,64 €	1,58%
EKVIA	34 489,49 €	0,77%
PAM-ak	26 874,93 €	0,60%
ASTRO CAR	20 156,19 €	0,45%
HEINEKEN	19 260,36 €	0,43%
TOPVAR	19 260,36 €	0,43%
ELASTIK	18 364,53 €	0,41%
PAME IMPEX	17 468,70 €	0,39%
P & J	12 989,55 €	0,29%
AUTOPAL	2 239,58 €	0,05%
ostatní	326 082,43 €	7,28%
spolu	4 479 154,22 €	100,00%



*Obrázok 5 Podiel spoločností na tržbách za rok 2004 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)*

V roku 2004 bola najdôležitejším zákazníkom spoločnosti Thermoplastik s.r.o. spoločnosť OMS. Pre túto firmu spoločnosť Thermoplastik s.r.o. vyrábala vysoko technické výrobky z priehľadného a šedého polykarbonátu. Jednalo sa o telesá priemyselných svietidiel a ich komponentov. Na vývoji konštrukcie a dizajnu týchto svietidiel sa podieľali spoločne firmy Thermoplastik, OMS a výrobca nástrojov – foriem. Pri konštrukcii foriem boli použité najmodernejšie technológie. Išlo o viacnásobné a vysoko produkčné formy.

OMS Lighting je jedným z najväčších producentov osvetlenia v Európe. Má vlastné oddelenie výskumu, vývoja a dizajnu. Pri práci využíva moderné technológie. Vo svojej ponuke má široký výber svietidiel do najrôznejších typov interiérov i exteriérov – byty, reštaurácie, sklady, výrobné haly, historické pamiatky, športoviská a mnohé iné. (OMS, ©2012)

Horti Plast je nemecká firma zaoberajúca sa výrobou a predajom plastových výrobkov kooperujúcich s prírodou. Spoločnosť Thermoplastik s touto firmou spolupracovala pri výrobe zatravnovacích dosiek rôznych druhov. Jednalo sa o ekologickejšiu náhradu betónových zatravnovacích tvárnic.

P.H.U. Chojnacki je poľská firma zaoberajúca sa predajom poľnohospodárskych a záhradníckych produktov. Portfólio predávaných produktov tvoria substráty, zavlažovacie systémy, poľnohospodárske hnojivá, fólie, obaly na ovocie a zeleninu, skleníky a iné záhradnícke potreby. Produktom, ktorý táto spoločnosť od firmy Thermoplastik s.r.o. odoberala sú prepravky na zeleninu a ovocie. (Chojnacki, ©2014)

Ďalším zákazníkom je spoločnosť Stenmal, výrobca interiérovej stierkovej hmoty a bielej maliarskej interiérovej farby. Spoločnosť Thermoplastik dodávala pre túto firmu obalové vedrá s objemom od 3 do 18 litrov. (Stenmal, ©2014)

Novým zákazníkom sa v roku 2006 stala tiež spoločnosť Ekvia. Ide o celoslovenského dodávateľa rôznych pekárenských a cukrárskych produktov, či už pomocných materiálov, polotovarov alebo hotových výrobkov. Hlavnou činnosťou tejto spoločnosti je dodávanie surovín do pekární a cukrární. Spoločnosť Thermoplastik dodáva pre túto firmu prepravky na pekárenské výrobky viacerých druhov. (Ekvia s.r.o., ©2012)

Pamak je firma zaoberajúca sa výrobou náterov rôznych druhov. Spoločnosť Thermoplastik jej dodávala rôzne kelímky a obalové vedrá.

Firma AstroCar je výhradný obchodný zástupca spoločnosti Thermoplastik pre predaj zatrávňovacích dosiek. Orientuje sa hlavne na slovenský trh, ale aj trh okolitých štátov.

Pre firmy Heineken a Topvar spoločnosť Thermoplastik dodávala jednorazové plastové plomby na sudy. Vo výrobe tejto komodity bola nami vybraná spoločnosť v danom období najväčším výrobcom na slovenskom trhu.

Pre firmy ELASTIK, PAME IMPEX, P&J spoločnosť Thermoplastik vyrábala podobné výrobky ako pre firmu Pamak – kelímky a obalové vedrá rôznych veľkostí.

Firme Autopal, v tom čase jedinému zákazníkovi z automobilového priemyslu Thermoplastik dodával telesá automobilových svietidiel.

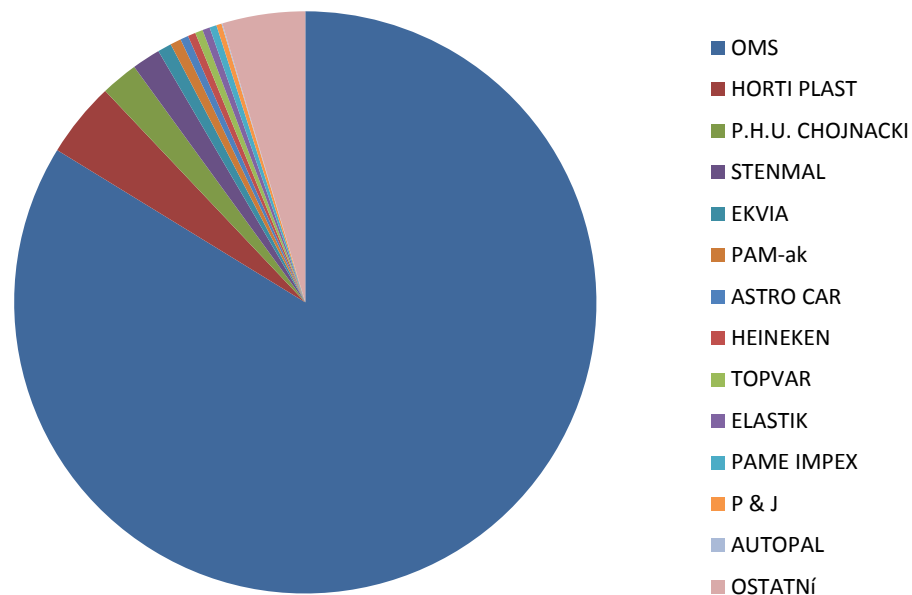
So všetkými spomínanými spoločnosťami firma Thermoplastik s.r.o. spolupracovala aj v nasledujúcom roku. (vnútro podnikové informácie)



## 4.4.2 Rok 2005

Tabuľka 20 Partnerské spoločnosti pre rok 2005 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

spoločnosť	tržby	podiel na tržbách
OMS	3 586 616,60 €	83,76%
HORTI PLAST	178 988,27 €	4,18%
P.H.U. CHOJNACKI	88 209,53 €	2,06%
STENMAL	67 655,85 €	1,58%
EKVIA	32 971,52 €	0,77%
PAM-ak	25 692,10 €	0,60%
ASTRO CAR	19 269,07 €	0,45%
HEINEKEN	18 412,67 €	0,43%
TOPVAR	18 412,67 €	0,43%
ELASTIK	17 556,27 €	0,41%
PAME IMPEX	16 699,86 €	0,39%
P & J	12 417,85 €	0,29%
AUTOPAL	2 141,01 €	0,05%
ostatní	196 972,74 €	4,60%
spolu	4 282 016,00 €	100,00%

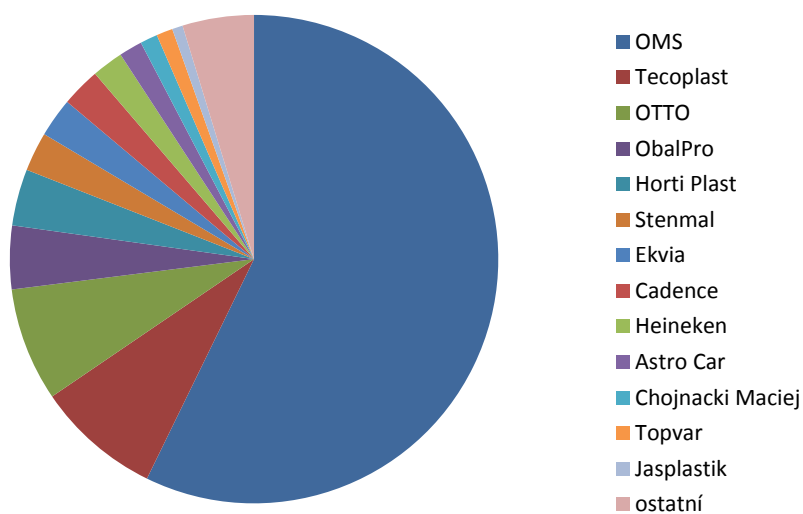


Obrázok 6 Podiel spoločností na tržbách za rok 2005 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

## 4.4.3 Rok 2006

Tabuľka 21 Partnerské spoločnosti pre rok 2006 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

spoločnosť	tržby	podiel na tržbách
OMS	1 527 960,16 €	57,23%
TECOPLAST	220 744,23 €	8,27%
OTTO	200 852,52 €	7,52%
OBALPRO	112 077,01 €	4,20%
HORTI PLAST	100 047,36 €	3,75%
STENMAL	69 184,16 €	2,59%
EKVIA	69 024,63 €	2,59%
CADENCE INOVATION	69 015,52 €	2,58%
HEINEKEN	55 428,12 €	2,08%
ASTRO CAR	41 060,31 €	1,54%
Chojnacki Maciej	30 780,83 €	1,15%
TOPVAR	28 858,39 €	1,08%
JASPLASTIK	18 824,47 €	0,71%
ostatní	126 292,54 €	4,73%
spolu	2 670 150,26 €	100,00%



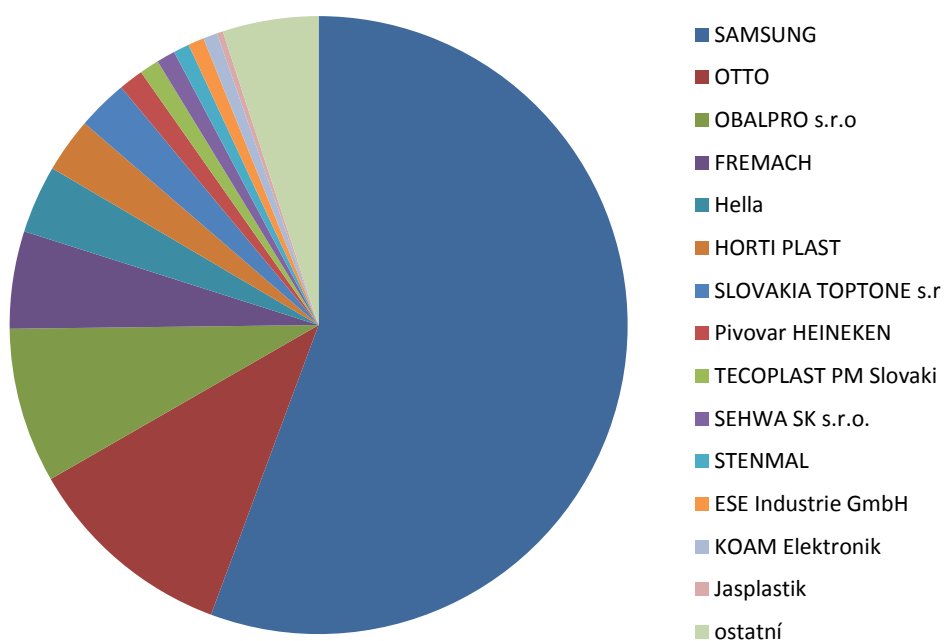
Obrázok 7 Podiel spoločností na tržbách za rok 2006  
(vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

V roku 2006 pokračovala spolupráca s väčšinou dovedajších zákazníkov. K dôležitým zákazníkom z automobilového a elektrotechnického priemyslu sa pridali spoločnosti OTTO, Tecoplast, Cadence Inovation a Jasplastik. Jednalo sa hlavne o veľkoplošné exteriérové diely pre automobilový priemysel ako napríklad podblatníky, spojlerly alebo nárazníky. (vnútropodnikové informácie)

## 4.4.4 Rok 2007

Tabuľka 22 Partnerské spoločnosti pre rok 2007 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

spoločnosť	tržby	podiel na tržbách
SAMSUNG	2 839 796,10 €	55,42%
OTTO	563 004,51 €	10,99%
OBALPRO s.r.o.	413 935,19 €	8,08%
FREMACH	260 109,35 €	5,08%
HELLA	181 685,36 €	3,55%
HORTI PLAST	145 775,92 €	2,85%
SLOVAKIA TOPTONE s.r.o.	135 076,59 €	2,64%
HEINEKEN	65 458,41 €	1,28%
TECOPLAST PM Slovakia	52 062,19 €	1,02%
SEHWA SK s.r.o.	49 862,64 €	0,97%
STENMAL	42 595,70 €	0,83%
ESE Industrie	42 524,72 €	0,83%
KOAM	37 825,35 €	0,74%
JASPLASTIK	16 123,13 €	0,32%
ostatní	255 043,96 €	5,00%
spolu	5 100 879,11 €	100,00%



Obrázok 8 Podiel spoločností na tržbách za rok 2007 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

Rok 2007 bol pre spoločnosť Thermoplastik dôležitý z dôvodu zmeny portfólia hlavných zákazníkov. Spoločnosť prestala spolupracovať s firmou OMS, ktorá začala s vlastnou produkciou výrobkov, ktoré boli nosnými prvkami spolupráce. Podarilo sa nadviazať spoluprácu s novým zákazníkom, firmou Samsung. Táto spolupráca sa ukázala ako strategická pre niekoľko najbližších rokov. O tejto spoločnosti sme sa zmienili už v teoretickej časti našej práci. Thermoplastik začal dodávať niekoľko druhov výrobkov pre audio a video techniku tejto značky. Jednalo sa hlavne o veľkoplošné výrobky ako zadné kryty televízorov a monitorov z technických plastov PC, ABS, PS, PMMA. Spomenúť môžeme najmä zadné kryty na monitory s veľkosťou 19 – 24“, zadné kryty na LCD televízory o veľkosti 40 – 55“ a rôzne komponenty ako držiaky a stojany pre tieto televízory. Spoluprácou s firmou Samsung sa podarilo spoločnosti Thermoplastik zvýšiť obrat takmer dvojnásobne.

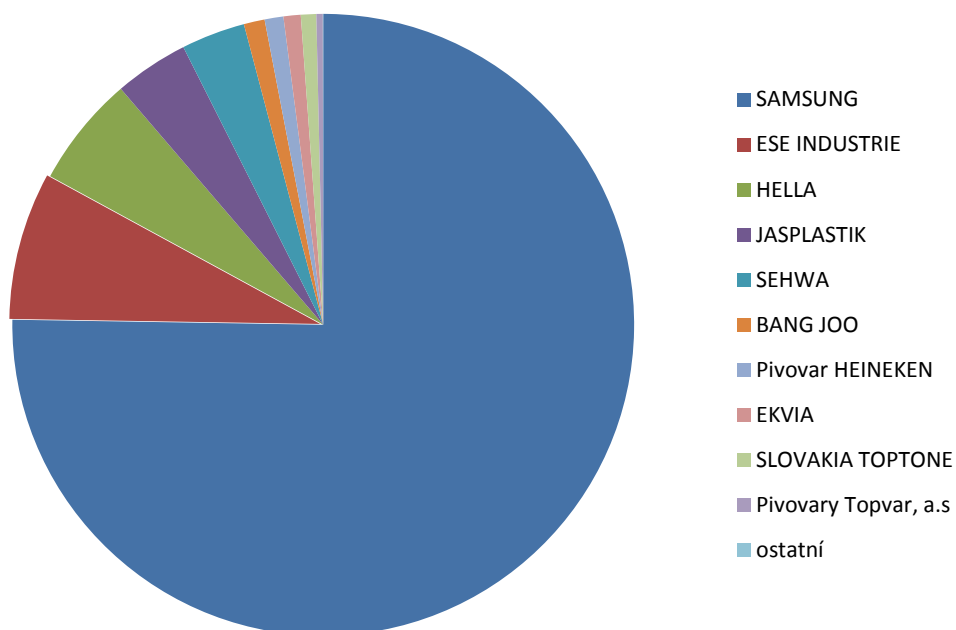
Vďaka spolupráci so spoločnosťou Samsung, sa firme Thermoplastik podarilo nadviazať spoluprácu s niekoľkými ďalšími spoločnosťami ako Slovakia Toptone, Sehwa a KOAM. So spoločnosťou Slovakia Toptone, Thermoplastik spolupracoval hlavne pri výrobe reproduktorov a podobných komponentov pre audiovizuálnu techniku. Pre spoločnosti Sehwa a KOAM išlo o rôzne komponenty pre televízory a monitory. (vnútro podnikové informácie)

Ďalšími firmami z automobilového priemyslu, s ktorými spoločnosť Thermoplastik začala spolupracovať je Fremach, pri výrobe podblatníkov pre Škoda, ESE Industrie pre Volkswagen a firmou HELLA, pri výrobe svietidiel pre rôzne modely automobilov. Táto firma je výrobcou osvetľovacej techniky a elektroniky pre automobily a zároveň distribútorom automobilového príslušenstva. (HELLA, ©2014)

## 4.4.5 Rok 2008

Tabuľka 23 Partnerské spoločnosti pre rok 2008 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

spoločnosť	tržby	podiel na tržbách
SAMSUNG	4 866 689,78 €	75,26%
ESE INDUSTRIE	496 038,16 €	7,67%
HELLA	374 149,38 €	5,79%
JASPLASTIK	249 405,13 €	3,86%
SEHWA	214 666,67 €	3,32%
BANG JOO	70 220,86 €	1,09%
Pivovar HEINEKEN	63 185,72 €	0,98%
EKVIA	57 719,40 €	0,89%
SLOVAKIA TOPTONE	51 618,62 €	0,80%
Pivovary Topvar, a.s.	21 681,21 €	0,34%
ostatní	1 293,33 €	0,02%
spolu	6 466 640,11 €	100,00%



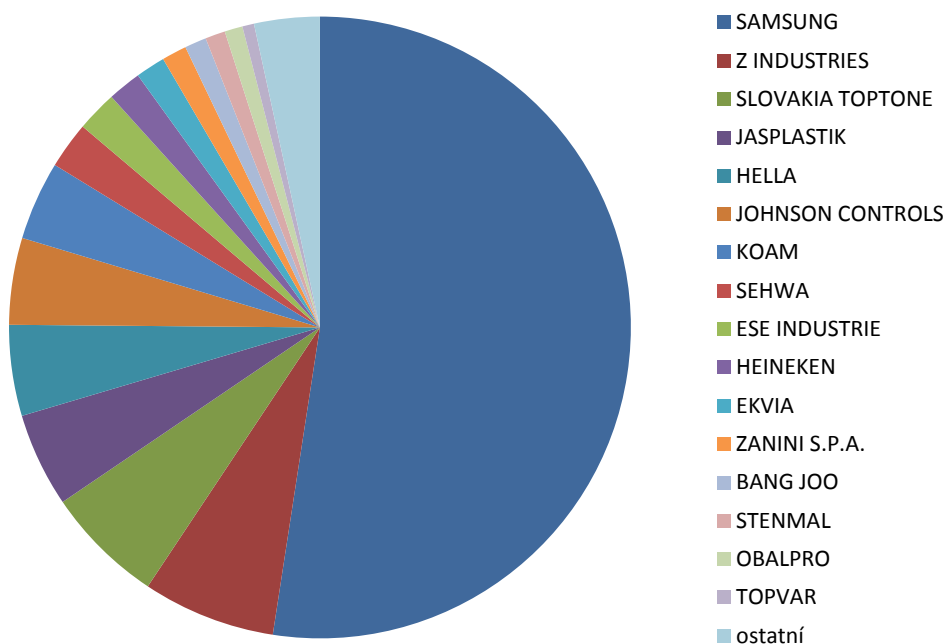
Obrázok 9 Podiel spoločnosti na tržbách za rok 2008 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

V roku 2008 výrazne napredovala spolupráca so spoločnosťou Samsung a ostatnými firmami spomínanými na predchádzajúcej strane. Objem vzájomnej spolupráce s firmou Samsung sa zvýšil z 2.800.000 € na 4.800.000 €. Podiel vzájomnej spolupráce na celkových tržbách spoločnosti Thermoplastik medziročne vzrástol z 55% na 75%.

## 4.4.6 Rok 2009

Tabuľka 24 Partnerské spoločnosti pre rok 2009 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

spoločnosť	tržby	podiel na tržbách
SAMSUNG	1 387 818,44 €	52,42%
Z INDUSTRIES	183 013,32 €	6,91%
SLOVAKIA TOPTONE	163 480,80 €	6,18%
JASPLASTIK	129 646,05 €	4,90%
HELLA	125 116,49 €	4,73%
JOHNSON CONTROLS	119 448,89 €	4,51%
KOAM	108 617,53 €	4,10%
SEHWA	64 314,27 €	2,43%
ESE INDUSTRIE	56 158,05 €	2,12%
HEINEKEN	46 157,67 €	1,74%
EKVIA	40 738,03 €	1,54%
ZANINI S.P.A.	34 228,11 €	1,29%
BANG JOO	29 948,48 €	1,13%
STENMAL	27 520,00 €	1,04%
OBALPRO	24 795,93 €	0,94%
TOPVAR	16 067,84 €	0,61%
ostatní	121 923,97 €	3,41%
spolu	2 678 993,88 €	100,00%



Obrázok 10 Podiel spoločností na tržbách za rok 2009 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

Rok 2009 bol vo veľkej miere poznamenaný, rovnako ako pre väčšinu firiem po celom svete, nástupom hospodárskej recesie. Tržby klesli o vyše 58% oproti predchádzajúcemu roku. Spolupráca s firmou Samsung bola poznačená dvomi výraznými negatívnymi faktormi. V prvom rade nástupom už spomínanej ekonomickej krízy a v druhom rade technologickou zmenou vo výrobe televízorov – zmenou plastových zadných krytov televízorov na kovové. Týmito dvomi zásadnými zmenami klesli tržby zo vzájomnej spolupráce oproti predchádzajúcemu roku zo 4.800.000 € na 1.380.000€.

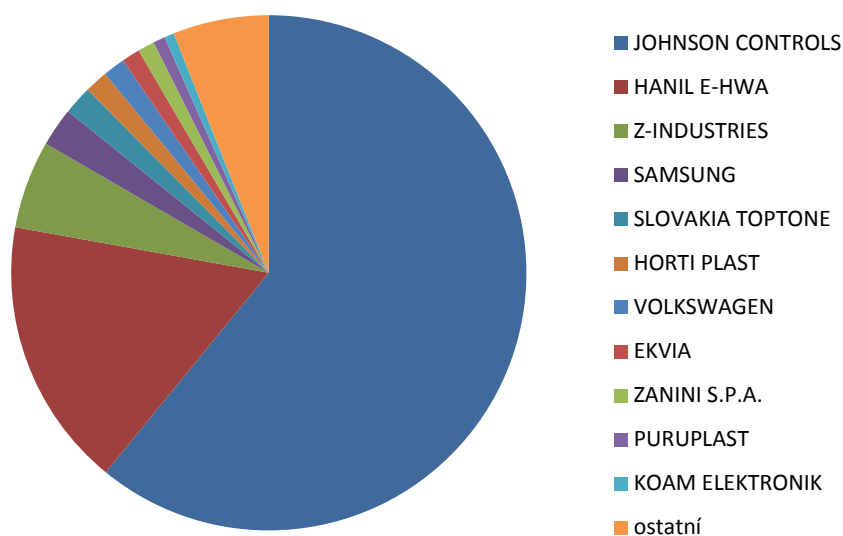
Firme Thermoplastik sa však v tomto roku podarilo nadviazať spoluprácu s dvomi novými zákazníkmi z automobilového priemyslu, a to Z - Industries a Johnson Controls. S firmou Johnson Controls sa jednalo o spoluprácu pri výrobe niekoľkých druhov interiérových a exteriérových doplnkov pre osobné automobily. Z interiérových doplnkov si môžeme uviesť napríklad plastové výplne predných a zadných dverí, rôznych komponentov do dverí a rôznych súčastí slnečných clôn do automobilov. Pri firme Z – Industries išlo o spoluprácu spojenú s výrobou spojlerov pre automobil Fiat Abarth.

Najmä spolupráca s firmou Johnson Controls sa stala dôležitou pre budúce roky, v ktorých bola táto spoločnosť strategickým zákazníkom nami vybranej spoločnosti.  
(vnútropodnikové informácie)

## 4.4.7 Rok 2010

Tabuľka 25 Partnerské spoločnosti pre rok 2010 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

spoločnosť	tržby	podiel na tržbách
JOHNSON CONTROLS	1 869 388,72 €	60,90%
HANIL E-HWA	519 782,34 €	16,93%
Z-INDUSTRIES	169 395,88 €	5,52%
SAMSUNG	74 601,71 €	2,43%
SLOVAKIA TOPTONE	55 548,98 €	1,81%
HORTI PLAST	44 408,35 €	1,45%
VOLKSWAGEN	42 524,47 €	1,39%
EKVIA	35 005,40 €	1,14%
ZANINI S.P.A.	32 518,14 €	1,06%
PURUPLAST	22 936,94 €	0,75%
KOAM ELEKTRONIK	18 758,02 €	0,61%
ostatní	184 661,54 €	6,02%
spolu	3 069 530,50 €	100,00%



Obrázok 11 Podiel spoločností na tržbách za rok 2010 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

Rok 2010 bol poznačený postupným ukončením spolupráce so spoločnosťou Samsung. Novým strategickým partnerom sa stala spoločnosť Johnson Controls. Podiel na tržbách plynúcich zo spolupráce s touto firmou dosiahol až 60%.

V tomto roku začala spoločnosť Thermoplastik spolupracovať s ďalšími partnermi z automobilového priemyslu - Hanil E-HWA Slovakia a Volkswagen. Spoluprácou

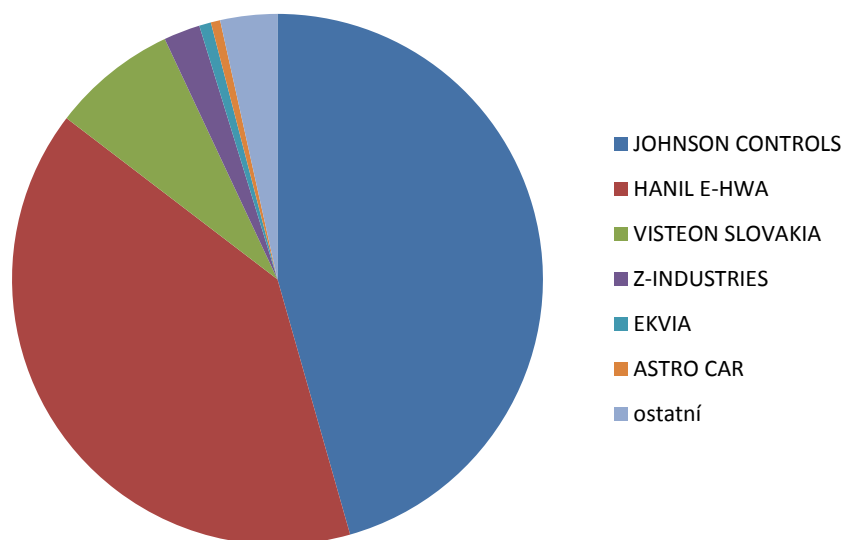


s vyššie uvedenými firmami spoločnosť Thermoplastik zmenila orientáciu produkcie takmer výhradne na automobilový priemysel. Dôležitý bol najmä začiatok spolupráce s firmou Volkswagen, pre ktorú sa spoločnosť Thermoplastik stala prvododávateľom. (vnútro podnikové informácie)

#### 4.4.8 Rok 2011

Tabuľka 26 Partnerské spoločnosti pre rok 2011 (vlastné spracovanie podľa vnútro podnikových informácií)

spoločnosť	tržby	podiel na tržbách
JOHNSON CONTROLS	2 548 954,89 €	45,59%
HANIL E-HWA	2 225 165,79 €	39,80%
VISTEON SLOVAKIA	427 100,49 €	7,64%
Z-INDUSTRIES	124 173,99 €	2,22%
EKVIA	40 061,73 €	0,72%
ASTRO CAR	31 666,79 €	0,57%
ostatní	194 183,33 €	3,47%
spolu	5 591 307,00 €	100,00%



Obrázok 12 Podiel spoločností na tržbách za rok 2011 (vlastné spracovanie podľa vnútro podnikových informácií)

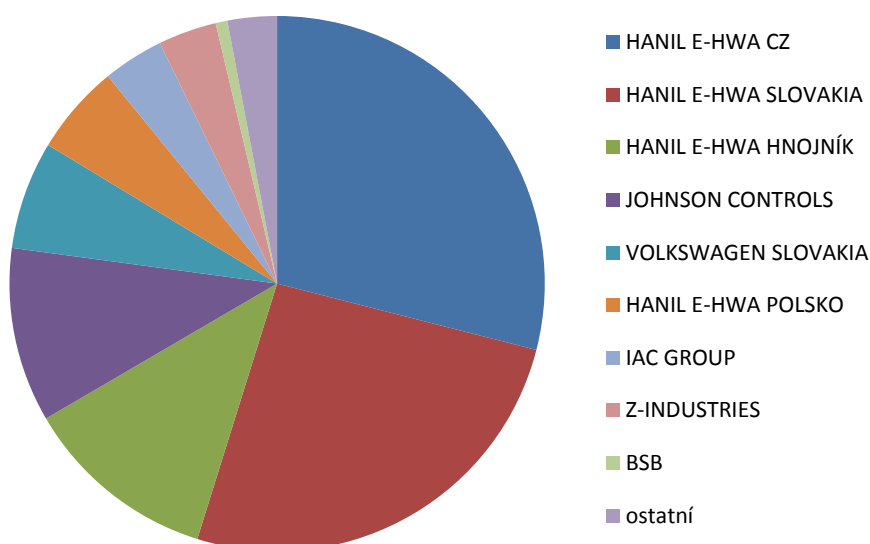
V roku 2011 úspešne pokračovala spolupráca s najmä s firmami Hanil E-HWA a Johnson Controls, ktorých tržby spolu tvorili asi 85% celkových tržieb nami vybranej spoločnosti. Portfólio výrobkov pre firmu Hanil E-HWA predstavujú rôzne interiérové a exteriérové výrobky najmä pre svojho hlavného zákazníka, a to automobilku KIA v Žiline.

Z exteriérových ide hlavne o podblatníky, spojery, nárazníky, ochranné plastové obloženia dverí a podobne. Z interiérových sa jedná najmä o obloženia predných, zadných a piatych dverí a ich súčastí. Medzi zákazníkov spoločnosti Thermoplastik s.r.o. pridala spoločnosť Visteon Slovakia. Spoločnosť vyrába elektroniku a interiérové doplnky do automobilov. (Visteon Corporation, ©2014)

#### 4.4.9 Rok 2012

Tabuľka 27 Partnerské spoločnosti pre rok 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

spoločnosť	tržby	podiel na tržbách
HANIL E-HWA CZ	2 388 117,67 €	28,99%
HANIL E-HWA SLOVAKIA	2 128 314,42 €	25,83%
HANIL E-HWA HNOJNÍK	969 394,46 €	11,77%
JOHNSON CONTROLS	868 692,63 €	10,54%
VOLKSWAGEN SLOVAKIA	537 706,33 €	6,53%
HANIL E-HWA POLSKO	448 771,81 €	5,45%
IAC GROUP	302 716,12 €	3,67%
Z-INDUSTRIES	290 877,82 €	3,53%
BSB	58 901,49 €	0,71%
ostatní	245 637,23 €	2,98%
spolu	8 239 130 €	100,00%



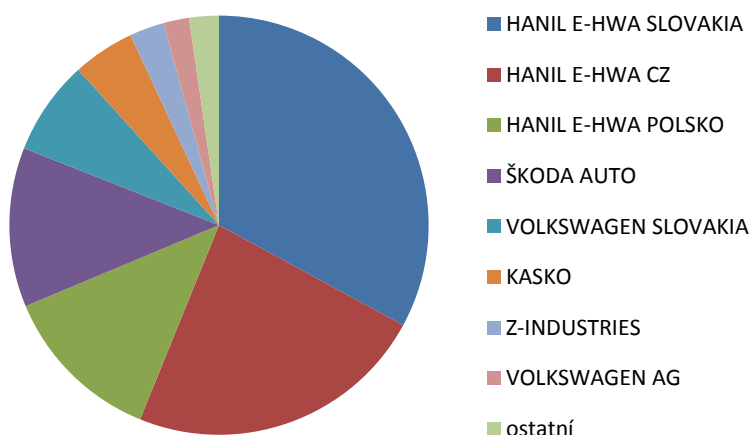
Obrázok 13 Podiel spoločností na tržbách za rok 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)

V roku 2012 spoločnosť Thermoplastik postupne ukončila spoluprácu s firmou Johnson Controls. Spolupráca s firmou Hanil E-HWA SK sa rozšírila o spoluprácu s jej dcérskymi spoločnosťami Hanil E-HWA CZ, Hanil E-HWA Hnojník a Hanil E-HWA Poľsko. Rozšírenie spolupráce súvisí najmä s orientáciou firmy Hanil E-HWA na ďalšieho významného zákazníka – automobilku Hyundai v Nošovicích pri Ostrave. Všetky tieto spoločnosti ponúkajú obdobné portfólio produktov ako spoločnosť Hanil E-HWA Slovakia. Podiel celej spoločnosti na celkových tržbách firmy Thermoplastik stúpol až na 70%. Firma v tomto roku spolupracovala na krátkodobých projektoch so spoločnosťou IAC GROUP a iný. (vnútro podnikové informácie)

#### 4.4.10 Rok 2013

Tabuľka 28 Partnerské spoločnosti pre rok 2013 (vlastné spracovanie podľa vnútro podnikových informácií)

spoločnosť	tržby	podiel na tržbách
HANIL E-HWA SLOVAKIA	3 270 159,11 €	32,92%
HANIL E-HWA CZ	2 307 121,94 €	23,22%
HANIL E-HWA POLSKO	1 246 789,92 €	12,55%
ŠKODA AUTO	1 221 029,69 €	12,29%
VOLKSWAGEN SLOVAKIA	725 435,34 €	7,30%
KASKO	474 806,83 €	4,78%
Z-INDUSTRIES	265 607,89 €	2,67%
VOLKSWAGEN AG	196 434,78 €	1,98%
ostatní	226 908,54 €	2,28%
spolu	9 934 294,04 €	100,00%



Obrázok 14 Podiel spoločností na tržbách za rok 2013 (vlastné spracovanie podľa vnútro podnikových informácií)

V roku 2013 úspešne pokračovala spolupráca so spoločnosťou Hanil E-HWA. Celkový podiel na tržbách predstavoval takmer 70%. Výrazný nárast zaznamenala spolupráca s koncernom Volkswagen Group. Členovia VW Group – Škoda a Volkswagen predstavovali podiel na tržbách spoločnosti Thermoplastik asi 21%. Pri spolupráci s týmito zákazníkmi sa jedná najmä o dve hlavné výrobné skupiny. Prvá zahŕňa inovatívnu náhradu výplni montážneho otvoru dverí, ktorá rozdeľuje ich vnútornú časť na suchú a mokрую oblasť. Na tieto výrobky sa následne nanáša na robotizovanom pracovisku dvojzložkové polyuretánové tesnenie, ktoré napomáha dokonalému utesneniu a oddeleniu suchého a mokrého prostredia dverí. Tieto výrobky sú určené pre všetky modelové rady nového typu automobilu Volkswagen UP. Druhú skupinu výrobkov tvoria veľkoplošné kryty podvozkov automobilov, hlavne pre Škodu Octavia 3.generácie.

Ďalším zákazníkom z automobilového priemyslu sa stala spoločnosť Kasko sídliaca v Slavkove. Ide o spoločnosť zaoberajúcu sa vstrekovaním plastov, vývojom, konštrukciou a výrobou foriem. (vnútro podnikové informácie)

## 5 PROGNOZA

V našej práci sa zameriame na aplikáciu dvoch zo spomínaných prognostických metód. Pôjde o jednu z kvantitatívnych a jednu z kvalitatívnych metód. Ako prvú z vybraných metód prognózovania použijeme metódu časových rád. Ako druhú aplikujeme metódu analógie. Túto metódu použijeme ako kombináciu dvoch pohľadov. A to analógiu historickú a analógiu vývoja trendov.

### 5.1 Aplikácia prognostických metód a postupov

#### 5.1.1 Metóda časových rád

V prípade predikcie ekonomického vývoja spoločnosti Thermoplastik s.r.o. sa zameriame na vývoj ukazovateľa tržieb v jednotlivých sledovaných rokoch. Pri formulácii predpovede sme si pomohli výpočtom prostredníctvom voľne dostupného štatistického programu Gretl. V prvom rade sme si do programu importovali spomínané údaje o tržbách, na základe čoho nám program Gretl vygeneroval potrebné informácie.

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	-9,77466e+08	4,40911e+08	-2,217	0,0575	*
rok	489282	219522	2,229	0,0564	*

Střední hodnota závisle proměnné	5257352
Sm. odchylka závisle proměnné	2393410
Součet čtverců reziduí	3,18e+13
Sm. chyba regrese	1993910
Koeficient determinace	0,383086
Adjustovaný koeficient determinace	0,305972
F(1, 8)	4,967771
P-hodnota (F)	0,056398
Logaritmus věrohodnosti	-158,1298
Akaikovo kritérium	320,2595
Schwarzovo kritérium	320,8647
Hannan-Quinnovo kritérium	319,5956

zde je poznámka o zkratkách statistik modelu

Obrázok 15 Program Gretl – vygenerované hodnoty (vlastné spracovanie)

Pro 95% konfidenční intervaly,  $t(8, 0,025) = 2,306$

	čiasťka_EUR	předpověď	směr. chyba	95% konfidenční interval
1	4479154,00	3055581,58	2312811,012	-2277770,18 - 8388933,34
2	4282016,00	3544863,83	2227908,085	-1592701,43 - 8682429,09
3	2813384,00	4034146,08	2162043,981	-951536,28 - 9019828,44
4	5069408,00	4523428,33	2116996,458	-358374,26 - 9405230,91
5	6467536,00	5012710,58	2094109,338	183685,78 - 9841735,37
6	2683186,00	5501992,82	2094109,338	672968,03 - 10331017,62
7	3014741,00	5991275,07	2116996,458	1109472,49 - 10873077,66
8	5591307,00	6480557,32	2162043,981	1494874,96 - 11466239,68
9	8239130,00	6969839,57	2227908,085	1832274,31 - 12107404,83
10	9933655,00	7459121,82	2312811,012	2125770,06 - 12792473,58

Statistiky vyhodnocující předpověď

Střední chyba	-8,5263e-008
Střední kvadratická chyba	3,1805e+012
Odmocnina střední kvadratické chyby	1,7834e+006
Střední absolutní chyba	1,5811e+006
Střední procentuální chyba	-14,05
Střední absolutní procentuální chyba	38,566
Theilovo U	0,92526
Zastoupení vychýlení, UM	0
Zastoupení regrese, UR	0
Zastoupení disturbancí, UD	1

Obrázok 16 Program Gretl - vygenerované hodnoty 2 (vlastné spracovanie)

Vzhľadom k tomu, že program Gretl má v oblasti štatistiky široké uplatnenie, na obrázkoch sú vyobrazené viaceré informácie. S ohľadom na zameranie našej práce nás však budú zaujímať najmä farebne vyznačené hodnoty, koeficienty. Prostredníctvom týchto hodnôt si následne môžeme zostaviť rovnicu pre vyjadrenie predpovedaných hodnôt.

$$\text{lineárna hodnota} = \text{konštanta} + \text{konštantná zmena} * \text{rok} \quad 13.$$

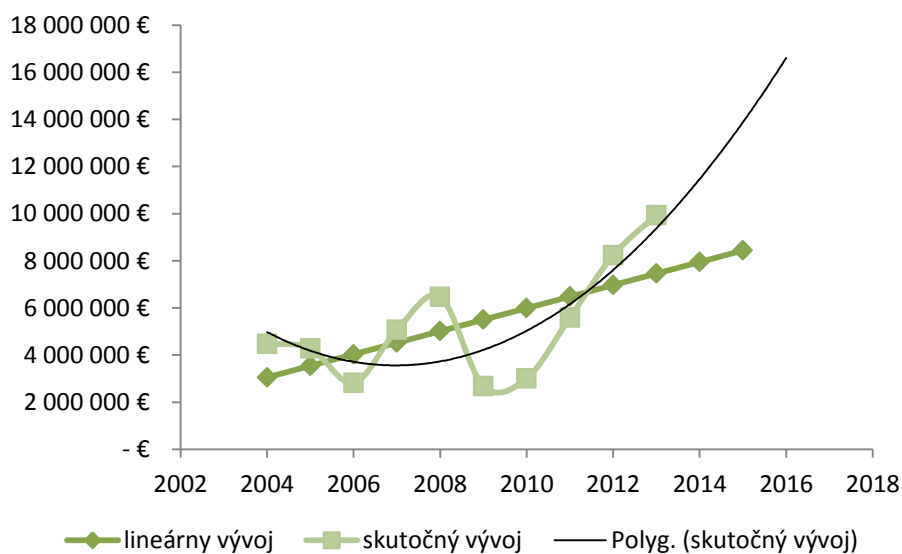
$$\text{lineárna hodnota} = -977466000 + 489282 * \text{rok} \quad 14.$$

Na poslednom obrázku máme uvedené skutočné hodnoty vývoja tržieb a hodnoty preložené lineárnym trendom za roky 2004 – 2013. Na základe vyššie zostavených rovníc si však môžeme určiť tiež hodnoty lineárneho vývoja tržieb, pre niekoľko nasledujúcich rokov. Tieto hodnoty sú vysvetľované iba v závislosti na lineárnom trende, ktorý je podložený konštantnou zmenou, bez vplyvu sezónnych zmien, makroekonomických ukazovateľov a podobne. Na rozdiel od skutočného vývoja, ktorý je, nie len vyššie

spomínanými skutočnosťami, výrazne ovplyvňovaný. Preto je tento priebeh nemožné zo štatistického hľadiska predpovedať.

Tabuľka 29 Vypočítané hodnoty lineárneho vývoja tržieb (vlastné spracovanie)

rok	lineárny vývoj	skutočný vývoj
2004	3 055 128 €	4 479 154 €
2005	3 544 410 €	4 282 016 €
2006	4 033 692 €	2 813 384 €
2007	4 522 974 €	5 069 408 €
2008	5 012 256 €	6 467 536 €
2009	5 501 538 €	2 683 186 €
2010	5 990 820 €	3 014 741 €
2011	6 480 102 €	5 591 307 €
2012	6 969 384 €	8 239 130 €
2013	7 458 666 €	9 933 655 €
2014	7 947 948 €	-
2015	8 437 230 €	-



Obrázok 17 Predikcia vývoja tržieb spoločnosti Thermoplastik (vlastné spracovanie)

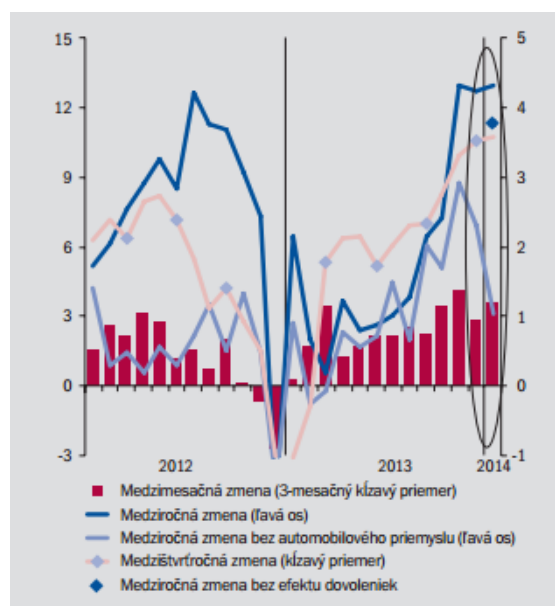
Pre lepšie znázornenie situácie sme si uviedli graf, ktorý znázorňuje priebeh tržieb z troch pohľadov. V prvom rade sme si zobrazili skutočný vývoj, ktorý zachytáva reálny priebeh tržieb za roky 2004 - 2013. Následne lineárny vývoj, ktorý je dvojzložkovou veličinou obsahujúcou východiskovú konštantu a parameter, ktorý obsahuje konštantnú zmenu, ktorú vyvolala zvýšená hodnota časovej premennej, za roky 2004 – 2015. Vzhľadom k tomu, že zmena pri tomto trende je konštantná, s obdobnou predikciou by sme mohli pokračovať aj

v nasledujúcich rokoch. Tretím spôsobom, ktorým sme si priebeh tržieb zobrazili je polynomický trend. Pre použitie tohto trendu sme sa rozhodli z toho dôvodu, že chceme znázorniť väčšie množstvo kolísajúcich hodnôt meranej veličiny.

Ako môžeme vidieť, všetky znázornené trendy majú rastúci priebeh, čo by v optimálnych podmienkach existencie podniku naznačoval pozitívnu tendenciu v raste tržieb do nasledujúcich rokov. Avšak, vzhľadom k tomu, že hodnotíme veličinu, na priebeh ktorej majú výrazný vplyv rôzne makroekonomické ukazovatele, budeme vnímať predikovaný vývoj viac-menej orientačne. Na spomínané ukazovatele sa zameriame v nasledujúcej časti.

### 5.1.2 Metóda analógie

Ako sme už niekoľkokrát spomínali, spoločnosť Thermoplastik s.r.o. je priemyselnou spoločnosť orientujúcou sa v prvom rade na automobilový priemysel. Práve preto sa zameriame na vývoj a predikcie vývoja priemyslu na Slovensku. Pri pohľade do štatistických údajov Národnej banky Slovenska vidíme jasný trend. Priemysel Slovenskej republiky v závere roku 2013 výrazne vzrástol vďaka produkcii automobilových spoločností. Ekonomika v rámci celej Eurozóny sa postupne zotavuje, čo bude mať v blízkej budúcnosti pozitívny vplyv na slovenskú ekonomiku najmä v oblasti investícií a exportu. (Národná banka Slovenska, ©2014)



Obrázok 18 Vývoj priemyselnej produkcie v % (Národná banka Slovenska, ©2014)



Vzhľadom k tomu, že nami vybraná spoločnosť veľmi úzko spolupracuje s automobilovým priemyslom, na predchádzajúcom grafe sa zameriame najmä na tmavomodrú krivku, zobrazujúcu medziročnú zmenu. Vidíme, že jej priebeh má viac-menej pozitívnu tendenciu. Oproti roku 2013 je síce jej tendencia stagnujúca, ale je dôležité vziať do úvahy krivku medziročnej zmeny bez automobilového priemyslu. Táto krivka má výrazne degresívnu tendenciu. Je teda zrejmé, že najprosperujúcejším odvetvím priemyslu je automobilový priemysel a práve tento opäť naštartoval rast produkcie. Tento vývoj je spôsobený najmä tým, že európsky trh začína byť kompatibilný s množstvom produkovaných automobilov zo Slovenskej republiky. Jednoducho povedané, nadprodukcia automobilového priemyslu na Slovenku nebude natoľko výrazná ako v predchádzajúcich rokoch a stávajúce produkty budú vo väčšej miere vyvážené do zahraničia, vďaka zlepšujúcim sa ekonomickým pomerom a teda lepším podmienkam pre export. Následkom čoho bude možnosť väčšej produkcie automobilových spoločností, keďže dopyt po automobiloch na európskom trhu bude rásť. Ako sme aj v predchádzajúcej kapitole našej práce zistili, spoločnosť Thermoplastik je z veľkej časti závislá, práve na spolupráci s automobilkami. A teda, v prípade predpovedaného vývoja situácie na európskom priemyselnom trhu, môžeme predpokladať pokračovanie v pozitívnom trende rastu tržieb spoločnosti. (Revue priemyslu, ©2014)

Vo všeobecnosti, dodávatelia automobilového priemyslu predpokladajú rast tržieb v blízkej budúcnosti. Dodávateľské spoločnosti zo strednej Európy sú jedny z najstabilnejších, o čom svedčí aj fakt, že počas krízových rokov sa dokázali udržať na trhu. Ako príklad môžeme uviesť spoločnosť Johnson Controls, ktorá svoje tržby za posledné tri roky dokonca zdvojnásobila. A rovnako tiež predpokladá nasledovanie tohto pozitívneho trendu do budúcnosti. Ak tieto firmy, medzi ktoré patrí aj spoločnosť Thermoplastik s.r.o., dokážu udržať svoju stabilné postavenie a prispôbia sa plánovaným zmenám v automobilkách, stredná Európa sa môže stať kľúčovým regiónom na kontinente. (Kremský, ©2014)

Jedným z ukazovateľom, ktorý potvrdzuje pozitívny trend vývoja priemyslu je nezamestnanosť. Znižovanie nezamestnanosti sa začalo v štvrtom kvartály v roku 2013 a tento trend pokračuje aj v roku 2014. Ide síce o minimálne medzimesačné poklesy, ale v konečnom dôsledku sa medziročne nezamestnanosť znížila z 14,67% v marci v roku 2013 na 13,28% v marci v roku 2014. Na vývoji tohto ukazovateľa sa výrazne podieľajú tiež automobilky. V automobilovom priemysle na Slovensku je zamestnaných vyše

200 000 zamestnancov, čo predstavuje asi 9% celkovej zamestnanosti na Slovensku. (Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny, ©2013; Národná banka Slovenska, ©2014)

Čo sa obchodnej bilancie týka, takisto môžeme hodnotiť pozitívny vývoj. Ako sme už vyššie spomínali, pomery na európskom trhu sa začínajú zlepšovať, preto je tento trh schopný prijať väčšie množstvo dovážaných produktov. Medziročne sa oproti roku 2013 export tovaru zo Slovenskej republiky zvýšil až o 8,3%. (Národná banka Slovenska, ©2014)

Vo všeobecnosti môžeme teda konštatovať, že na základe posledného vývoja došlo k nepatrnému zrýchleniu rastu ekonomiky. Spôsobený bol najmä pozitívnym exportom a zvýšeným investičným dopytom. Ku koncu roku 2013 bol síce zaznamenaný mierny pokles miezd, čo mohlo byť spôsobené sezónnym čerpaním dovolení, avšak začiatok roku 2014 znamenal korekciu tohto stavu v pozitívnom zmysle. Napriek tomu Národná banka Slovenska v ostatných mesiacoch roku 2014 predpokladá skôr stagnáciu hladiny miezd ako ich rast. Čo sa cenovej hladiny týka, inflácia v dôsledku aktuálneho vývoja poklesla na nižšiu úroveň. (Národná banka Slovenska, ©2014)

## ZÁVER

Automobilový priemysel je nenahraditeľnou súčasťou priemyslu Slovenskej republiky už niekoľko rokov. Svedčia o tom mnohé ukazovatele, či už produkcia alebo zamestnanosť.

Je dôležité, aby si spoločnosť Thermoplastik s.r.o. uvedomila, že podniká v najprosperujúcejšom sektore priemyslu Slovenskej republiky – doplnky pre automobilový priemysel a plasty. Ako sme už niekoľkokrát spomínali, vývoj viacerých ukazovateľov napovedá pozitívny vývoj tohto odvetvia priemyslu do budúcnosti. V posledných rokoch sa kladie veľký dôraz najmä na ochranu životného prostredia a návrat k prírodným materiálom. Ide o jednu z najdiskutovanejších oblastí, nie len v automobilovom priemysle. Preto prispôsobenie sa novým trendom v tejto oblasti je veľkým plusom do budúcnosti. V prípade, že spoločnosť Thermoplastik s.r.o. bude sledovať potreby trhu, bude schopná sa promptne prispôsobiť požiadavkám svojich zákazníkov, vývoj ekonomickej situácie spoločnosti v budúcich rokoch, by mal byť priaznivý.

Zároveň je však veľmi dôležité si uvedomiť, že na vývoj situácie v podniku nevlýva len celková ekonomická situácia v republike. Pre napredovanie spoločnosti je rovnako dôležitý, tiež výber obchodných partnerov. Ako príklad si uvedieme rok 2006, kedy slovenská ekonomika prosperovala, ale tržby spoločnosti Thermoplastik s.r.o. zaznamenali prepad o viac ako 16%, ktorý bol spôsobený neserióznym ukončením spolupráce zo strany kľúčového odberateľa. Takýto náhly negatívny vývoj situácie je takmer nemožné ovplyvniť, vzhľadom k tomu, že vo väčšine prípadov sa nedá predpokladať. Možným opatrením zo strany spoločnosti je napríklad zmluvné ošetrovanie, v prípade vzniku takýchto situácií, ktorého dôsledkom by mohlo byť nahradenie škody zo strany zákazníka ukončujúceho spoluprácu.

Slovensko nemá náhradu za automobilový priemysel. O vplyve tohto faktu do budúcnosti polemizujú mnohí odborníci. Jedny sa opierajú o skutočnosť, že ide o oblasť, ktorá bude v budúcnosti jednoznačne napredovať a dopyt po automobiloch bude rásť. Naopak, druhí hovoria o tom, že jednostranná orientácia priemyslu by mohla byť skôr na škodu. V minulosti si Slovensko vďaka výraznej produkcii automobilov vydobylo prezývku Detroit strednej Európy. Aby Slovenská republika nedoplatila na jednostrannosť zamerania priemyslu, rovnako ako toto americké mesto, je dôležité „nezaspať na vavrínoch“. Automobilový priemysel je oblasť národného priemyslu, ktorá vyžaduje neustále investície

do výskumu a vzdelávanie. V rovnakej situácii, čo sa orientácie výrobného portfólia týka, sa nachádza aj spoločnosť Thermoplastik. V posledných rokoch má ekonomická situácia podniku progresívny vývoj, najmä vďaka spolupráci so spoločnosťami z automobilového priemyslu. Tržby spoločnosti za posledné roky výrazne predbehli aj tržby pred krízových rokov, čo môžeme zhodnotiť ako veľký úspech. Zároveň si však musíme uvedomiť priamu závislosť existencie spoločnosti Thermoplastik od existencie veľkých automobiliek.

Cieľom práce bolo stanoviť prognózu možného ekonomického vývoja spoločnosti Thermoplastik s.r.o. Na základe výpočtov alebo teoretických poznatkov môžeme povedať, že ekonomický vývoj spoločnosti v budúcich rokoch by mal byť priaznivý. Vývoj bude vždy ovplyvnený množstvom špecifických faktorov, či už v pozitívnom alebo negatívnom zmysle. Či už pôjde o vývoj priemyslu, nezamestnanosti, tržieb alebo HDP na Slovensku, vývoj ekonomiky v republike alebo v rámci Európy. Spoliehať sa však na predpoveď, ktorá síce je podložená niekoľkými faktami, by bolo naivné. Ani príchod celosvetovej ekonomickej recesie z rokov 2008 - 2009 sa nedal vopred predpokladať, najmä priaznivý vývoj ekonomiky v rokoch predchádzajúcich, nástup krízy nesignalizoval. Preto je dôležité, aj v prípade stanovených pozitívnych prognóz do budúcnosti vždy uvažovať a byť pripravený aj na prípadný negatívny vývoj situácie. Ekonomické dopady by nemuseli byť také drastické, ako v prípade absolútnej nepripravenosti.

**ZOZNAM POUŽITÉJ LITERATURY**

ARMSTRONG, Jon Scott. *Principles of forecasting: a handbook for researchers and practitioners*. Boston, MA: Kluwer Academic, c2001, xii, 849 p. ISBN 07-923-7930-6.

BARAN, Dušan. *Finančno-ekonomická analýza podniku v praxi*. 1. vyd. Bratislava: Iris, 2006, 132 s. ISBN 80-89238-09-2.

DRUCKER, Peter F. *The frontiers of management: wheretomorrow's decisions are being shaped today*. 1st ed. New York: Truman Talley Books, c1986, xi, 368 p. ISBN 05-252-4463-8.

FOTR, Jiří. *Tvorba strategie a strategické plánování: teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: Grada, 2012, 381 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3985-4.

HOLMAN, Robert. *Ekonomie*. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, 1999, xxiv, 726 s. ISBN 80-717-9255-1.

KAWASAKI, Guy. *Realita podnikání: neuctivý rádce jak vyhrát a lépe vést a jak být lepší než konkurence*. Praha: Pragma, c2011, 482 s. ISBN 978-80-7349-275-5.

KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ, 2010. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 1. vyd. Praha: Grada, 205 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-3349-4.

MARTIN, Karen a Mike OSTERLING. *Metrics-based proces mapping: identifying and eliminating waste in office and service processes*. Boca Raton, FL: CRC Press, c2013, xi, 104 p. ISBN 9781439886687.

NOVOTNÝ, Petr. *Nový občanský zákoník: Principy a základní pojmy*. 1. vyd. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-5163-4.

SCHOLLEOVÁ, Hana. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2012, 268 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4004-1.

SOUČEK, Zdeněk. *Firma 21. století: (předstihněme nejlepší!!!)*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2005, 258 s. ISBN 80-864-1988-6.

SPOLOČNOSŤ, Slovenská Štatistická a demografická a Ján Luha [ZOSTAVILI JOZEF CHAJDIK. *Pohľady na ekonomiku Slovenska 2009*. 1. vyd. Bratislava: SŠDS, 2009. ISBN 978-808-8946-489.

SYNEK, Miloslav. *Podniková ekonomika*. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, 1999, xxii, 456 s. ISBN 80-717-9228-4.

ŠINDELÁŘ, Jiří. *Přesnost a spolehlivost prognózy v řízení*. 2010, Praha. Disertační práce. Česká zemědělská univerzita v Praze.

ŠTĚDRONĚ, Bohumír. *Prognostické metody a jejich aplikace*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2012, xxii, 197 s. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7179-174-4.

TVRDOŇ, Jiří. *Ekonometrie*. Vyd. 5. Praha: ČZU PEF Praha ve vydavatelství Credit, 2001, 225 s. ISBN 978-80-213-0819-02007.

VARADZIN, František. *Ekonomický rozvoj a růst*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, c2004, 329 s. ISBN 80-864-1961-4.

VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. *Podnikání malé a střední firmy*. 3. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012, 332 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4520-6.

### **Elektronické zdroje:**

BUŘITA, Ladislav. PROGNOSTICKÉ METODY A JEJICH VYUŽITÍ V RESORTU MO. *Obrana a strategie (Defence* [online]. © 2007, s. - [cit. 2014-04-21]. DOI: 10.3849/1802-7199. Dostupné z: <http://www.defenceandstrategy.eu/cs/archiv/rocnik-2003/1-2003/prognosticke-metody-a-jejich-vyuziti-v-resortu-obrany.html>

ČESKO, 1991. Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů. In: *ASPI*[online]. © 1991. [cit. 2014-05-06]. Dostupné z: <http://www.epravo.cz/vyhledavani-aspi/?Id=39560&Section=1&IdPara=1&ParaC=2>

Český statistický úřad [online]. © 2014. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/p/8006-12>

Ekvia s.r.o. [online]. © 2014. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://www.ekvia.sk/index.php/sk/o-nas>

FREMACH. [online]. © 2014. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://www.fremach.be/index.php/en/>

HELLA. [online]. © 2014. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://www.hella.com/hella-sk/index.html?rdeLocale=sk>

Hyundai Motor. [online]. © 2014. [cit. 2014-04-21]. Dostupné z: <http://www.hyundai-motor.cz/>

JADVIŠČÁK, Daniel. Finanční analýza. [online]. © 2011. vyd. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://financni-analyza.webnode.cz/>

JENERÁLOVÁ, Ivana. Česká republika [online]. © 2011. [cit. 2014-04-19]. Dostupné z: <http://www.czech.cz/cz/Podnikani/Ekonomicka-fakta/Hlavni-pilire-ceskeho-prumyslu>

KANTORÍK, Juraj. Na ázijské firmy si treba zvykat'. In: *Správy. Pravda* [online]. © 2005. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://spravy.pravda.sk/ekonomika/clanok/179606-na-azijske-firmy-si-treba-zvykat/>

Kia Motors Slovakia [online]. © 2014. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://www.kia.sk/index.php?context=208>

KREMSKÝ, Peter. Priemysel prekvapil, v novembri rástol o vyše desatinu. In: *Ekonomika.sme.sk* [online]. © 2014. [cit. 2014-05-09]. Dostupné z: <http://ekonomika.sme.sk/c/7062122/priemysel-prekvapil-v-novembri-rastol-o-vyse-desatinu.html>

Národná banka Slovenska. *Slovenská ekonomika v roku 2011: Makropohľad na vývoj v jej reálnom sektore* [online]. © 2012. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: [http://www.nbs.sk/\\_img/Documents/\\_PUBLIK\\_NBS\\_FSR/Biatec/Rok2012/5-2012/02\\_biatic12-5\\_haluska.pdf](http://www.nbs.sk/_img/Documents/_PUBLIK_NBS_FSR/Biatec/Rok2012/5-2012/02_biatic12-5_haluska.pdf)

Národná banka Slovenska: *Mesačný bulletin NBS - Január 2014* [online]. Bratislava, © 2014. [cit. 2014-05-06]. Dostupné z: [http://www.nbs.sk/\\_img/Documents/\\_MesacnyBulletin/2014/protected/mb0114.pdf](http://www.nbs.sk/_img/Documents/_MesacnyBulletin/2014/protected/mb0114.pdf)

Oferta - Centrum Rolno Ogrodnicze. In: *Chojnacki* [online]. © 2014. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://www.chojnacki.net/index.php?strona=oferta>

Poštová banka: *Postaráme sa* [online]. © 2014. [cit. 2014-04-19]. Dostupné z: <https://www.postovabanka.sk/novinky/analyzy-trhu/>

Predstavenie spoločnosti. In: *OMS* [online]. © 2014. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://www.omslighting.sk/oms/18/introduction>

Prognózy vývoja: Rok 2014: konečne signály oživenia?. In: *Revue priemyslu* [online]. © 2014. [cit. 2014-05-06]. Dostupné z: [http://www.revuepriemyslu.sk/stories/clanok/Progn%C3%B3zy\\_v%C3%BDvoja/Rok\\_2014\\_kone%C4%8Dne\\_sign%C3%A1ly\\_o%C5%BEivenia/aid/22955?af=Widget.TopArticles](http://www.revuepriemyslu.sk/stories/clanok/Progn%C3%B3zy_v%C3%BDvoja/Rok_2014_kone%C4%8Dne_sign%C3%A1ly_o%C5%BEivenia/aid/22955?af=Widget.TopArticles)

*Samsung* [online]. © 2014. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://www.samsung.com/sk/aboutsamsung/samsunginslovakia/aboutcompany/history.html>

Samsung sa rozhodol pre Slovensko. In: *Veda a technika* [online]. © 2007. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://vat.pravda.sk/komunikacia/clanok/15348-samsung-sa-rozhodol-pre-slovensko/>

SCHÖNWIESNER, Roman. Južná Kórea - ekonomický zázrak. In: *Dobrodruh.sk* [online]. © 2008. [cit. 2014-05-13]. Dostupné z: <http://www.dobrodruh.sk/cestopisy/juzna-korea---ekonomicky-zazrak>

*Stenmal* [online]. © 2014. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://www.stenmal.sk/index.html>

ŠPACÍROVÁ, Dana. Česká „kačka“ to má spočítané. ČNB jej nedovolí posilniť. In: *TREND* [online]. © 2013, [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://financie.etrend.sk/investicie-a-trhy/ceska-kacka-to-ma-spocitane-cnb-jej-nedovoli-posilnit.html>

Štatistický úrad Slovenskej republiky [online]. © 2014. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=28391>

TECOPLAST. [online]. © 2014. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://www.tecoplast.sk/sk/intro.php>

Thermoplastik, s.r.o. [online]. © 2014. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://www.thermoplastik.eu.sk/>

Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny. *Miera evidovanej nezamestnanosti dosiahla v marci 14,68%* [online]. 2013 [cit. 2014-05-07]. Dostupné z: <http://www.upsvar.sk/>

Visteon Corporation. [online]. © 2014. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <http://www.visteon.com/index.html>

Vplyv zavedenia eura na slovenské hospodárstvo. In: *Národná banka Slovenska* [online]. © 2006. [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: [http://www.nbs.sk/\\_img/Documents/PUBLIK/06\\_kol1.pdf](http://www.nbs.sk/_img/Documents/PUBLIK/06_kol1.pdf)

### **Ostatné zdroje:**

Vnútropodnikové informácie spoločnosti



**ZOZNAM POUŽITÝCH SYMBOLOV A SKRATIEK**

ČSÚ	Český statistický úřad
ŠÚSR	Štatistický úrad Slovenskej republiky
CDT	Central Daylight Time
LCD	LiquidCrystal Display
EBIT	Earnings before Interest and Taxes
ROS	Return on Sales
ROE	Return on Equity
PC	Polykarbonát
ABS	Acrynitril - Butadien - Styrol
PS	Polystyrén
PMMA	Polymetylmetakrylát / plexisklo

**ZOZNAM OBRÁZKOV**

<i>Obrázok 1 Tržby za vlastné výkony, výrobky a služby ČR – hodnoty v miliónoch (vlastné spracovanie podľa údajov z Českého statistického úřadu, ©2013) .....</i>	<i>17</i>
<i>Obrázok 2 Tržby za vlastné výkony a tovar SR – hodnoty v miliónoch (vlastné spracovanie podľa údajov zo Štatistického úradu Slovenskej republiky, ©2013) .....</i>	<i>17</i>
<i>Obrázok 3 HDP SR – hodnoty v miliónoch (Štatistický úrad Slovenskej republiky, ©2013).....</i>	<i>20</i>
<i>Obrázok 4 Certifikáty ISO 9001 a ISO/TS 16949 (Thermoplastik s.r.o., ©2013).....</i>	<i>32</i>
<i>Obrázok 5 Podiel spoločností na tržbách za rok 2004 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>46</i>
<i>Obrázok 6 Podiel spoločností na tržbách za rok 2005 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>49</i>
<i>Obrázok 7 Podiel spoločností na tržbách za rok 2006 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>50</i>
<i>Obrázok 8 Podiel spoločností na tržbách za rok 2007 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>51</i>
<i>Obrázok 9 Podiel spoločnosti na tržbách za rok 2008 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>53</i>
<i>Obrázok 10 Podiel spoločností na tržbách za rok 2009 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>54</i>
<i>Obrázok 11 Podiel spoločností na tržbách za rok 2010 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>56</i>
<i>Obrázok 12 Podiel spoločností na tržbách za rok 2011 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>57</i>
<i>Obrázok 13 Podiel spoločností na tržbách za rok 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>58</i>
<i>Obrázok 14 Podiel spoločností na tržbách za rok 2013 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>59</i>
<i>Obrázok 15 Program Gretl – vygenerované hodnoty (vlastné spracovanie) .....</i>	<i>61</i>
<i>Obrázok 16 Program Gretl - vygenerované hodnoty 2 (vlastné spracovanie).....</i>	<i>62</i>
<i>Obrázok 17 Predikcia vývoja tržieb spoločnosti Thermoplastik (vlastné spracovanie).....</i>	<i>63</i>
<i>Obrázok 18 Vývoj priemyselnej produkcie v % (Národná banka Slovenska, ©2014) .....</i>	<i>64</i>

**ZOZNAM TABULIEK**

<i>Tabuľka 1 Medziročné percentuálne zmeny tržieb v priemysle SR a ČR (vlastné spracovanie podľa údajov z ČSÚ a ŠÚSR, ©2013) .....</i>	<i>18</i>
<i>Tabuľka 2 Tržby spoločnosti v rokoch 2004 – 2013 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>33</i>
<i>Tabuľka 3 Skrátená verzia aktív spoločnosti - hodnoty v € (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>34</i>
<i>Tabuľka 4 Skrátená verzia pasív spoločnosti - hodnoty v € (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>34</i>
<i>Tabuľka 5 Aktíva spoločnosti za roky 2004 – 2012 - hodnoty v € (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>35</i>
<i>Tabuľka 6 Vertikálna analýza aktív spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>36</i>
<i>Tabuľka 7 Horizontálna analýza aktív spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>36</i>
<i>Tabuľka 8 Pasíva spoločnosti za roky 2004 – 2012 - hodnoty v € (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>38</i>
<i>Tabuľka 9 Vertikálna analýza pasív spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>38</i>
<i>Tabuľka 10 Horizontálna analýza pasív spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>39</i>
<i>Tabuľka 11 Výnosy spoločnosti za roky 2004 – 2012 - hodnoty v € (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>40</i>
<i>Tabuľka 12 Horizontálna analýza výnosov spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>40</i>
<i>Tabuľka 13 Náklady spoločnosti za roky 2004 – 2012 - hodnoty v € (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>41</i>
<i>Tabuľka 14 Horizontálna analýza nákladov spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>42</i>
<i>Tabuľka 15 Ukazovatele zadlženosti spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>43</i>
<i>Tabuľka 16 Ukazovatele rentability spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií) .....</i>	<i>43</i>

<i>Tabuľka 17 Ukazovatele likvidity spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)</i> .....	44
<i>Tabuľka 18 Ukazovatele aktivity spoločnosti za roky 2004 – 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)</i> .....	45
<i>Tabuľka 19 Partnerské spoločnosti pre rok 2004 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)</i> .....	46
<i>Tabuľka 20 Partnerské spoločnosti pre rok 2005 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)</i> .....	49
<i>Tabuľka 21 Partnerské spoločnosti pre rok 2006 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)</i> .....	50
<i>Tabuľka 22 Partnerské spoločnosti pre rok 2007 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)</i> .....	51
<i>Tabuľka 23 Partnerské spoločnosti pre rok 2008 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)</i> .....	53
<i>Tabuľka 24 Partnerské spoločnosti pre rok 2009 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)</i> .....	54
<i>Tabuľka 25 Partnerské spoločnosti pre rok 2010 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)</i> .....	56
<i>Tabuľka 26 Partnerské spoločnosti pre rok 2011 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)</i> .....	57
<i>Tabuľka 27 Partnerské spoločnosti pre rok 2012 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)</i> .....	58
<i>Tabuľka 28 Partnerské spoločnosti pre rok 2013 (vlastné spracovanie podľa vnútropodnikových informácií)</i> .....	59
<i>Tabuľka 29 Vypočítané hodnoty lineárneho vývoja tržieb (vlastné spracovanie)</i> .....	63

## **ZOZNAM PRÍLOH**

**PI VÝROBNÉ A SKLADOVÉ PRIESTORY SPOLOČNOSTI**

**PII VÝROBNÝ PROGRAM – AUTOMOBILOVÝ PRIEMYSEL**

# PRÍLOHA P I: VÝROBNÉ A SKLADOVÉ PRIESTORY SPOLOČNOSTI



## PRÍLOHA PII: VÝROBNÝ PROGRAM – AUTOMOBILOVÝ PRIEMYSEL



